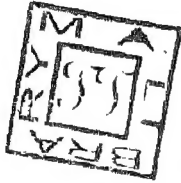


طالیم عمل

۷۸

حسن معاشرت



چوتھے حصے پر

سید مجتبیٰ حسن، بی' اے'

قیمت پندرہ

باجتہاد محمد جواد
نظامی ریسرچ سوسائٹی
میں چھپی

کاروبار میں ترقی کرنے کا اہم راز

تسخیر قلوب کے نفسیاتی اصول

دنیا کے سربراہ اور دہ تاجروں، کامیاب پیشہ وڑوں، اور ممتاز لیڈروں کے عملی تجربات اور سچی مثالیں

گاہکوں کو موہ لینے، تجارت کو فروغ دینے، اپنے ماتحتوں میں سرگرمی عمل پیدا کرنے۔ لوگوں پر رسوخ قائم کر کے اُن سے نباہنے، اُن کو اپنا ہم خیال کرنے اپنی طرف مائل کرنے اُن سے بہترین تعلقات قائم کرنے اور اپنے خفہ استغداد کو برسر کار لانے کے لئے اس کتاب کے زریں اصول اور ہدایات پر عمل کیجئے۔

تجارت پیشہ اصحاب، بیمہ انجینٹ، بیرسٹر وکیل، ڈاکٹر حکیم، طلاب، ملازمین سرکاری وغیرہ سرکاری مختصر یہ کہ ہر طبقہ ہر قوم اور ہر فرد کے لئے یکساں مفید ہے

۳۳۱۰۸



M.A. LIBRARY, A.M.U.



U33108

18 SEP 1963

عارف

زبان اُردو کا اسلوب بیان و انداز تخیل ایک مخصوص حیثیت رکھتا ہے۔ اس جیسے ایک بان کے خیالات کا دوسری بان میں منتقل کرنا جسکو ترجما جانی کہتے ہیں بہت ہی دشوار کام ہے، لیکن مجھے اس کتاب سوئمہ طلسم عمل یا حسن معاشرت کو دیکھ کر سید حیرت ہوئی کہ فاضل مترجم نے اقتباسات انگریزی کا اس بے تکلفی سے ترجمہ کیا ہے کہ اصل کتاب کی لطافت میں مطلقاً فرق آنے نہیں پایا۔ یہ ترجمہ اُردو و ادا طبقہ کیلئے نہایت مفید کارآمد ہے۔ جس میں نئی اور پرانی دنیا کے مذاق کو ملا کر مترجم نے پیش کیا ہے۔ میں خلوص دل سے فاضل مترجم کو ان کی کامیابی پر مبارکباد دیتا ہوں۔

نیاز ————— پیش

(سان القوم، صفی عفی عنہ)

۱۹۲۰ء
۱۲ جون

فہرست مضامین

باب	مضمون	صفحہ
	تعارف از مولانا صفی	
	عرض حال از مؤلف	
	اظہار خیال از سید علی ضامن صاحب ترمذی بی۔ اے۔	
	تعارف اصل کتاب	
۱۰	نام آموری کا سہل حصول طریقہ { از لاڈل ٹامس	
۱۵	سبب تصنیف از ڈیل کارینگی	
	حصہ اول	
	لوگوں سے تعلقات پیدا کرنے کے ضروری اصول	
۱۹	اگر تم شہد حاصل کرنا چاہتے ہو تو چھپتے پر لات مت مارو۔	
۲۸	لوگوں سے بھانے کا اہم راز	
۳	جو ایسا کر سکتا ہے اس کے ساتھ ساری دنیا ہوگی اور جو نہیں کر سکتا اس کا کوئی ساتھ	

باب	مضمون	صفحہ
	دینے والا نہیں ..	۳۸
	اس کتاب سے فائدہ اٹھانیکے لئے ۹ ہدایتیں ..	۴۴
	حصہ دوم	
	لوگوں کو اپنی طرف مائل کرنے کے چھ اصول ..	۵۰
۱	ان پر عمل کرنے سے تمہارا ہر جگہ خیر مقدم کیا جائے گا۔	۵۰
۲	آسان طریقہ اچھا اثر ڈالنے کا۔	۵۹
۳	اگر تم ایسا نہ کرو گے تو تم کو تکلیفوں کا سامنا ہوگا۔	۶۵
۴	آسان طریقہ ماہر گفتگو ہونے کا۔	۷۰
۵	لوگوں کو کیسے راغب کرنا چاہیئے۔	۸۲
۶	کس طرح لوگ تمہاری طرف مائل ہوں۔	۸۵
	حصہ سوم	
	دوسروں کو اپنا بھیال بنانے کے ۱۲ اصول ..	۱۰۱
۱	تم بحث میں جیت نہیں سکتے۔	۱۰۱
۲	دشمن بنانے کا یقینی طریقہ اور کیسے اُس سے بچنا چاہیئے۔	۱۰۸
۳	اگر تم غلطی پر ہو تو اس کو تسلیم کر لو۔	۱۱۹
۴	انسان کی ادراک تک پہنچنے کا راستہ۔	۱۲۶

باب	مضمون	صفحہ
۵	سقراط کا راز۔	۱۴۰
۶	شکایتوں کو دور کرنے کا آسان طریقہ۔	۱۴۶
۷	تعاون کیسے حاصل کیا جائے۔	۱۵۲
۸	ایک قاعدہ جس سے ٹھکانے لئے غیر العقول فوائد ظاہر ہو سکتے ہیں۔	۱۵۹
۹	ہر شخص کیا چاہتا ہے۔	۱۶۴
۱۰	ایک ایسی درخواست جسکو ہر شخص پسند کرے گا۔	۱۷۱
۱۱	سینما کمپنیاں ایسا کرتی ہیں، ریڈیو ایسا کرتا ہے، تم بھی کیوں ایسا ہی کرو۔	۱۷۷
۱۲	جب اور سب تدبیریں کارگر نہ ہوں تو اسکی آزمائش کرو۔	۱۸۰
حصہ چہارم		
۱۸۵	لوگوں کے قلب باہریت کھڑے جس سے ان کے جذبات متعلق اس نہ وہ ناراض ہوں	۱۸۵
۱	اگر تم کو عیب جوئی کرنا ہے تو اس طرح سے کرو۔	۱۸۵
۲	نکتہ چینی اس طرح کرنی چاہیئے کہ لوگ نفرت نہ کریں۔	۱۹۰
۳	پہلے اپنی غلطیوں کا تذکرہ کرو۔	۱۹۲
۴	کوئی شخص احکامات قبول کرنا پسند نہیں کرتا۔	۱۹۷
۵	دوسروں کو اپنی آبرو بچانے دو۔	۱۹۹
۶	دوسروں کو کامیابی کی طرف کس طرح ہمت دلائی جائے۔	۲۰۳

باب	مضمون	صفحہ
۷	کتے کو بھی اچھے نام سے پکارو	۲۰۸
۸	کسی نقص کو ایسا معلوم ہونے دو کہ باسانی اس کی اصلاح ہو سکے۔	۲۱۲
۹	جو کچھ تم چاہتے ہو اسکو لوگ بخوشی کر سکیں۔	۲۱۵
	حصہ پنجم	
۲۲۰	وہ خطوط جن کے غیر العقول نتائج ظاہر ہوئے	۲۲۰
	حصہ ششم	
	سات اصول جن سے گھر کی زندگی زیادہ فرحت بخش ہو سکتی ہے۔	
۱	تاہلی زندگی کی قبر کس طرح جلد سے جلد کھودی جاسکتی ہے۔	۲۲۸
۲	محبت کرو اور زندہ رہنے دو۔	۲۳۶
۳	ایسا کرنا طلاق کے لئے راستہ تیار کرنا ہے۔	۲۴۰
۴	آسان طریقہ ہر شخص کو خوش کرنے کا۔	۲۴۵
۵	ان کی عورتوں کے یہاں بڑی قدر ہوتی ہے۔	۲۴۹
۶	اگر تم خوش رہنا چاہتے ہو تو اس سے غافل نہ رہو۔	۲۵۱
۷	شادی کے اصول سے ناواقف نہ رہو۔	۲۵۵



عرض حال

فلسفہ میرے تعلیمی نصاب کا ایک جزو تھا، اس لئے مجھے اس شعبہ علم سے خاص دلچسپی ہے۔ فلسفہ کو علم نفسیات سے قریبی تعلق ہے اور انسان کے باہمی تعلقات و معاشرت زندگی کی روح رواں اسی نفسیات کے اصول پر ہیں۔

موجودہ زمانہ میں خاص طور پر اس علم کا عملی استعمال انسانی زندگی کے ہر شعبہ میں بڑے زور شور سے ہو رہا ہے اور وہی انسان اکثر و بیشتر بہت زیادہ کامیاب نظر آتا ہے جس نے اس راز کو سمجھ لیا ہے۔

عملی نفسیات پر کوئی مفید کتاب جس کی آج کل ضرورت ہے میری نظر سے اردو زبان میں نہیں گزری۔ مجھ کو بہت دنوں سے ایسی کتاب کی تلاش تھی۔ اسی دوران میں ڈیل کارنگی کی مرتبہ امریکہ کی مطبوعہ ایکسٹرنیزی کتاب ”حصول دوستی اور عام اثر خیزی“ کے موضوع پر مجھے پڑھنے کا موقع ملا یہ کتاب اتنی دلچسپ اور مفید اور اپنی قسم کی نئی معلوم ہوئی کہ میں نے اپنے شوق

ب

کی تشنگی کو سیراب کرنے کے لئے کہیں کہیں سے مفہوم کو اُردو کے سانچے میں ڈھال دیا۔ کہیں ترجمہ کیا اور ہندوستان کی معاشرت کے لئے جو عنوان اوردو میں دلپسند معلوم ہوا۔ اس طرح میں نے اس کو مرتب کیا۔ اس سلسلہ میں مجھے بہت سے راحت کے گھنٹوں اور بہت سی راتوں کی نیند کو خیر باد کہنا پڑا اور اس وقت تک دم نہ لیا جب تک کہ اس ترجمہ کو ختم نہ کر لیا۔

مجھے نہ تو نام و نمود کی ہوس ہے اور نہ اسکی نشر و اشاعت کا موقع، ضایا بھلا کرے ان حضرات کا جنہوں نے اس کے چھپوانے کا ایک رفہاء عام کا کام سمجھا اور مجھ سے خواہش ظاہر کی، کہ میں بھی کچھ عرض حال کے طور پر لکھ دوں۔

اصل کتاب کے ذی علم مصنف مسٹر ڈیل کارنگی علم النفس کے بہترین عالم اور ادارہ تعلیمی فلسفہ معاشرت کے صدر ہیں۔ بحیثیت ماہر فن انہوں نے انسانی زندگی کے ہر شعبہ کا بہت گہری نظر سے مطالعہ کیا ہے۔ اس کتاب کی ترتیب اور تہذیب میں مصنف موصوف نے بہت دلچسپ طریقہ یہ اختیار کیا ہے کہ جو خاص اور ضروری باتیں زندگی اور کاروبار کے ہر شعبہ کو مفید بنانے میں معین سمجھی گئیں انہیں چُن لیا اور پھر اس کے متعلق عقلائے روزگار کے علمی کارنامے مثالی طور پر بڑی محنت سے تلاش کر کے ان نظریوں کی تائید میں اضافہ کر دیے جس سے کتاب بے حد دلچسپ

اور مفید ہو گئی۔

یہ کتاب رنگارنگ معاشرتی پھولوں کا گلستانہ ہے۔ اور اسی بات کو مد نظر رکھ کر معلوم ہوتا ہے کہ مولانا صفی صاحب مدظلہ نے جو ہندوستان کے مسلم الثبوت شاعر اور ادیب ہیں۔ اس کا نام ”حسن معاشرت“ تجویز فرمایا۔ مصنف موصوف نے مقدمہ میں لکھا ہے کہ گزشتہ ۲۵ سال میں امریکہ جیسے تجارتی اور علمی مرکز سے دو لاکھ سے اوپر ادب پر مختلف اقسام کی کتابیں شائع ہوئیں اور سب سے بڑے ناشر کتب کا قول ہے کہ ۵ سال کے تجربے سے یہ ظاہر ہوا کہ ہر آٹھ کتابوں میں سات پر جو روپیہ صرف ہوا وہ گویا ضائع ہوا، باوجود اس کے نہیں معلوم موجودہ کتاب میں کون سی دیکھتی تھی کہ انگریزی زبان میں ستمبر ۱۹۳۸ء تک اس کتاب کی ۳۴ بار اشاعت ہوئی اور ۸ لاکھ ۶ ہزار نسخے ہاتھوں ہاتھ بک گئے، کتاب کا موضوع جہاد اہم اور ضروری ہے اتنا ہی اردو کے سرمایہ میں اس کے اصطلاحات اور مطالب کے لئے الفاظ کا ذخیرہ کم۔ یہی وجہ ہے کہ اس کتاب کے ترجمہ میں کافی دقتوں کا سامنا ہوا۔

یہ بڑی ناشکری ہوگی اگر میں اس کا ذکر نہ کروں کہ اس ترجمہ کے مسودہ کی صحت اور زبان کو دیکھ کر پتہ چلے گا کہ میں جناب سید الطہر حسین صاحب جعفری سیاح ممالک اسلامی اور پروفیسر علوم دالسنہ مشرقیہ، ہندوستان کے

مشہور جرنل سٹ جناب قتیل صاحب، اردو کے اسکا لریسید علی حسنین صاحب
 زیبا اور ایک کہنہ مشق ممتاز ادیب نے مجھے بہت مدد دی۔ ایم۔ الین آفندی
 بھی خاص طور پر شکریہ کے مستحق ہیں کہ مسودات کو صاف کرنے میں انھوں
 نے محنت شاقہ اٹھائی اور غیر ارادی طور پر اس کتاب کے ایک زریں
 اصول پر عمل کیا یعنی یہ کہ اپنے اغراض کو پس انداز کرتے ہوئے دوسروں
 کے معاملات میں گچھی لینا چاہیئے۔

یہ میری پہلی علمی خدمت ہے ممکن ہے کہ زبان اردو کی ترقی کے
 سلسلے میں میرا یہ اقدام خوشنما انداز میں نہ ہو۔ پھر بھی ارادہ خلوص و نیک نیتی
 سے وابستہ ہے اور شاید یہی وجہ میرے ترجمہ کی خامیوں کے لئے پردہ پوش
 ہو جائے۔

سید مجتبیٰ حسن جوہنوری

محرمہ ۱۵ جون ۱۹۴۲ء

انظار خیال

علمی ترقیوں میں موجودہ یورپ کے ہاتھوں جو شاخ سبکے زیادہ
کا رآمد ہو کر بہت نمایاں ہوئی وہ فلسفہ کا وہ حصہ ہے جسے نفسیات (سائکالوجی)
کہتے ہیں۔

نفسیات وہ کیفیتیں اور حالتیں ہیں جو انسان کے نفس یا طبیعت
پر جذبات کے چرہساؤ آثار سے گذرتی ہیں اور وہی اُبھرتی ہیں فلسفے کا یہ
رُخ اگرچہ پرانے فلسفے میں موجود تھا مگر ایک معمولی جزو تھا، اُسے خاص اہمیت
نہیں تھی، پھلی تصنیفوں میں فلسفے کے جزئیات کے ساتھ اس شعبہ پر بھی جزدی
روشنی پڑ جاتی تھی اور بس۔ علامہ ابن خلدون نے اپنے مشہور مقدمہ تاج میں
کچھ محل و مختصر بیان اور اشارے کئے ہیں۔ موجودہ زمانے میں اس کی طرف
غیر معمولی توجہ اور اس کی اہمیت اور ضرورت پر خاص نگاہ ڈالی گئی اور اس
شاخ کو ایک مستقل علم بنا کر جدید فلسفہ کی ایک عالیشان عمارت کھڑی کر دی
اس شعبہ کو اتنی ترقی دی گئی کہ فلسفے کے اور شعبے پیچھے رہ گئے اور اسے عروج کمال
کی اونچی چوٹی تک پہنچا دیا گیا بعضے شوخ طبعو نکایہ خیال کیفیت سے خالی

نہیں کہ فلسفے میں جو کچھ لطافت ہے وہ نفسیات میں ہے درندہ اس کے اندر چٹخے ہوئے دماغ اور جھک کے سوار کھا ہی کیل ہے، دامن دانش سے یہ گستاخی بے اربانہ ہے مگر تیز طبیعتیں آمد کے وقت بخلی نہیں بیٹھ سکتیں اور یہ بھی نفسیات کی ایک چھٹی جھلک ہے۔

زمانہ کے روشن دماغوں کا سب سے بڑا کا زامہ یہ ہے کہ انھوں نے نفسیات کو علمی حد سے ترقی دیکر علمی جدوجہد تک پہنچا دیا (پریکٹیکل سائیکالوجی) المانیہ کی درگاہوں نے اس میں نمایاں حصہ لیا۔ یورپ کے فکر و تلاش والوں نے اس سے بڑے بڑے کام نکلے۔ فروڈ اور جنگ ایسے محققین نے اور چارچاند لگا دئے، فرنگستانیوں کے دنیا پر چھا جانے میں نفسیات کے علمی کارناموں نے طلسمی کا رگڑا ریاں دکھائی ہیں، انھوں نے نفسیات کے مسئلوں پر غور کر کے انسان کے دلی دماغی میلان کا درست اندازہ کیا، اُس کے اُتھار اور دبا دکی وہیں پہچانیں اور آدمی کی نفسانی کمزوریوں کے ہر رخ کو خوب سمجھا، ان اصولوں کی مدد سے دنیا کے ملکوں اور گروہوں کے عروج و زوال کا راز ڈھونڈھا اور قوموں کے بننے بگڑنے کا سبب کرید کرید کر نکالا، وہ جوں جوں ان ہتھیاروں سے مسلح ہوتے گئے، اپنی ملکی اصلاح انھیں اصولوں پر کرتے گئے اور مشرق کی سوتی ہوئی قوموں سے اس اصول پر کاربند ہو کر تجارتی کھیل کھیلے۔ تجارت کے میدان میں نفسیات کے متکاہندوں

نے جادو کا کام کیا اور نفسیات کی مہارت نے ملکوں اور قوموں کے کاروبار کو چٹکوں میں جہاں جطر حچا اٹلٹ پلٹ کر دیا، یہی اصول تھے جنہوں نے یورپ کے مشاق تاجروں کو دنیا کی ہر ایک منڈی پر پورا قابو دلوا دیا اور ہر ملک کی ضرورتوں اور خواہشوں کا بھی کھانا کھول کر سامنے رکھ دیا، اسی کی بدولت ہر تاجر وں پر یہ بھیج بھی کھلا کہ تجارت کی ڈوروں سے سیاسیات کے دھاگے بھی اچھے ہوئے ہیں۔ اور ان تاروں کو کھینچنا ان کر وہ تارن اور اقتصادیات کی باگ بھی پکڑ سکتے ہیں۔ انہیں رشتوں سے دل دماغ کے سلجھاؤ پر بھی اثر ڈال سکتے ہیں اور سیاسیات کی چوٹی بھی ان کے ہاتھ میں آسکتی ہے۔

زمانہ کی حالت بتا رہی ہے کہ جس ملک قوم کو ترقی کی طرف قدم بڑھانا ہے اسے نفسیات سے باخبر ہو کر چلنا چاہیے، انسان کے باہمی تعلقات کا انحصار اصول نفسیات پر ہے چاہے وہ اس سے واقف ہو یا نہ ہو، کامیابی ناکامیابی، ترقی یا تنزلی، صحت یا بیماری، نفس کی پاکیزگی یا تاریکی، شہرت یا گمنامی، قولے جسمانی اور روحانی کا عروج و زوال غرض ہر شعبہ زندگی نفسیات سے وابستہ ہے۔

ٹھیک ایسے وقت میں جبکہ ہندوستان انقلابی دور میں ہوا اور آگے بڑھنے کیلئے بے چین ہے ڈیل کازنگی کی کتاب ترجمہ ہو کر اس کم علمی کے اندھیرے میں شمع ہوتا کا کام دیگی اور بہت فائدہ مند ثابت ہوگی، اس کتاب میں نفسیات کے

ح

مسئلوں کو بہت سہل اور عام فہم کر کے پیش کیا گیا ہے انفسیات کے اصول پر انسانی زندگی کے مختلف شعبوں سے بحث کی گئی ہے اور ہر رنگ اور مذاق کے لئے اس کتاب کو نفع بخش بنانے کی کوشش کی گئی ہے، بڑی خوبی یہ ہے کہ اس میں مثالی واقعات سے انفسیات کی کیفیتوں کو نمایاں کر کے دکھایا ہے۔ اور تصویریں کھینچی ہیں۔

کوئی سبق جتنا اعلیٰ اور مثالی رُخ کو اجالتا ہے وہ اتنا ہی جلد سے جلد دل میں بیٹھ جاتا ہے اور پھر نہیں بھولتا۔

ملکی زبان میں اتنے عمدہ اور باکا مرضا میں کا آجنا یقیناً ایک علمی خزانے کے ہاتھ لگ جانے سے کم نہیں۔

اپنے ہونہار علم و دست عزیز اور لائق مترجم کو مسرت اور برکت کا ہدیہ پیش کرتا ہوں کہ عام معلومات کیلئے بہت کام کا اضافہ کیا اور اپنے علمی مشاغل میں ایک دماغ متحہ بہم کر دیا۔ اس قسم کی کتابوں کی ملک میں بہت ضرورت مگر نمایاں قحط ہے، ترجمہ میں جو محنت و وقت صرف ہوا وہ یقیناً انمول ہے اور اسکی دشواریوں کو وہی جان سکتے ہیں جو ان اچھنوں میں پڑ چکے ہیں۔

خدا انکی عمر و صحت و اطمینان اور نیک توفیق میں برکت دے۔

ذرہ خاک پاک شیراز میں چونپور محرم

جون ۱۹۴۴ء

سید علی ضامن ترمذی

نام آوری کا سہل حصول طریقہ

از لاول ٹامس



آخر جنوری میں جب کہ سردی بہت زوروں پر تھی ایک شب کو
نیو یارک کے ایک ممتاز ہوٹل کے کشادہ ہال میں تقریباً دہائی ہزار
مردوں اور عورتوں کا اجتماع تھا، ساڑھے سات بجتے بجتے تل رکھنے
کی بھی جگہ نہ تھی، بجے تک لوگوں کی آمد کا سلسلہ برابر جاری رہا۔ یہاں تک
کہ دیکھتے ہی دیکھتے اُس ہوٹل کا وسیع بالاناہ بھی کچا کچھ بھر گیا، کھسٹر
بہنے کو بھی شکل سے جگہ ملتی تھی، مگر اس پر بھی صد ہا آدمی ایسے تھے جو
دن بھر کی محنت و مشقت سے چور ہونے کے باوجود کامل ۱/۲ اگھٹے ٹاک کھسٹر
رہے، یہ کیوں؟ کیا کسی نامی بازیگر کا تعان تھا، یا کوئی نمائش؟
بائیکل کی شش روزہ دوڑ تھی، یا کسی مشہور مشکہ (اکٹریس) کی آمد آمد؟
نہیں یہ کچھ بھی نہ تھا، بلکہ یہ لوگ اخبار کا ایک شمار پڑھ کر دوڑ پڑے
تھے، دو دن پہلے امریکہ کے ایک مشہور اخبار میں پورے صفحہ کا شمار

حب ذیل مضمون کا شائع ہوا تھا :-

”اپنی آمدنی میں ضائع کردہ، مؤثر طور سے تقریر کرنے اور لیدر بننے کا طریقہ دیکھو“
 بس اتنی سی بات تھی مگر اس میں کچھ اس قیامت کا جذب تھا کہ اُس کو ردہ
 اور پھر ایسے کساد بازاری کے زمانے میں جب کہ کتنے ہی محتاجوں کو باضابطہ
 امدادی جاری ہی تھی، ڈہائی ہزار آدمی اپنا گھر بار چھوڑ کر وہاں جمع ہو گئے
 اس مجمع میں بہت سے ادنیٰ طبقہ کے جُزرس لوگ بھی تھے جن کی آمدنی
 چھ ہزار سالانہ سے لے کر پانچ لاکھ سالانہ تک تھی، یہ سب لوگ اس لیے
 یہاں جمع ہوئے تھے کہ تعلیم گاہ ڈیل کارنگی کی طرف سے، جس کا نصب العین
 لوگوں کو مؤثر طرز تقریر اور انسانی تعلقات کی تعلیم دینا ہے جیسلمہ نقار
 ”مؤثر طرز تقریر اور کاروبار میں اشخاص متعلقہ سے رسوخ قائم کرنے“
 کے مسئلہ پر شروع کیا گیا تھا اُس کی سب سے پہلی تقریریں جو کہ جدید ترین
 اور عملی تھیں، کیا ان لوگوں کو بھی کچھ سیکھنے کی ضرورت تھی؟ بظاہر تو
 کوئی ضرورت نہ تھی اس لیے کہ یہی تعلیم ۲۴ سال کے اندر ۱۵ ہزار
 کاروباری اور پیشہ ور لوگوں اور مختلف کمپنیوں کے اہلکاروں کو دی جا چکی تھی۔
 اسکول اور کالج چھوڑنے کے دس یا بیس سال بعد بھی اگر ان لوگوں
 کو اس قسم کی تعلیم کی ضرورت تھی تو اسکے معنی یہ ہوئے کہ نصایب تعلیم ناقص ہے۔
 دراصل سوال یہ درپیش تھا کہ نوجوانوں کو کس قسم کی تعلیم کی ضرورت ہے

اس کا صحیح جواب دینے کے لیے امریکہ کی ایک تعلیمی انجمن نے زکثیر (۲۵ ہزار ڈالر) صرف کر کے ۲ سال کے جائزہ اور تحقیقات کے بعد معلوم کیا کہ سب سے مقدم چیز ان کے لیے تندرستی ہے پھر اُس کے بعد دوسرے درجہ پر لوگوں سے بہترین تعلقات کا پیدا کرنا اور ان پر اپنا رسوخ قائم کر کے ان کے ساتھ نبھانے کا طریقہ معلوم کرنا ہے، عام طور پر نوجوان یہ نہیں چاہتے کہ زبردست مقرر بن جائیں یا علم نفسیات پر مدلل اور مفصل بحث کرنے کا اصول معلوم کریں، بلکہ وہ ایسے عملی ہدایات کے محتاج ہیں جو ان کے کاروبار میں، اُمور خانہ داری میں، یا لوگوں کے ساتھ بہترین تعلقات پیدا کرنے میں مدد دیں، چنانچہ اس ضرورت کو پورا کرنے کا ان محققین نے مصمم ارادہ کر لیا، لیکن کوئی ایسی جامع کتاب انہیں اس موضوع پر نہ مل سکی جس کے ذریعے سے وہ مشکلات حل کی جاسکیں جو لوگوں کو آئے دن روزمرہ کی زندگی میں ایک دوسرے سے تعلقات پیدا کرتے وقت پیش آتی رہتی ہیں، یہ بڑی مصیبت کا سامنا تھا، صد ہا سال کے اندر لوگوں نے مختلف علوم و فنون کے متعلق یونانی اور لاطینی زبان میں بڑی بڑی ضخیم کتابیں لکھ ڈالی تھیں، لیکن یہ عام طور پر لوگوں کے لیے کارآمد نہیں تھیں، تعجب تو اس بات کا تھا کہ ایک ایسے موضوع پر جس کے ذریعے ہر کس و نا کس اپنے معلومات وسیع

کمر کے کسی نے ایک کتاب بھی نہ لکھی، یہی وجہ تھی کہ اُس موقع پر وہاں
ڈہائی ہزار آدمیوں کا مجمع ہو گیا۔

اسکولوں اور کالجوں میں تعلیم حاصل کرنے کے زمانے میں عام طور
پر طلباء کا یہ خیال ہوتا ہے کہ فارغ التحصیل ہونے کے بعد اُن کی جملہ مالی
مشکلات ختم ہوں گی، وہ کسی پیشے کے متعلق کیوں نہ ہوں خود بخود حل ہو جائیں گی،
لیکن عملی زندگی میں قدم رکھنے کے بعد جب ان مشکلات سے دوچار ہونا پڑا
تو معلوم ہوا کہ "خواب تھا جو کچھ کہ دیکھا جو سنا افسانہ تھا" اب جب کہ
اُنہوں نے ماحول پر نظر کی تو دیکھا کہ کاروبار میں ترقی کرنے کے لیے نہ
محض علمی قابلیت کی ضرورت ہوتی ہے بلکہ شیریں زبانی اور خوش اخلاقی
کی بھی، نیز اس بات کی کہ دوسروں کو اپنا ہموال بنا کر اپنی شخصیت اور
اپنی خوش کلامی کا اثر اُن پر کس طرح ڈالا جائے، اُن کو بہت جلد پہل
گیا کہ کپتان کا درجہ حاصل کرنے اور کاروبار کا جہاز چلانے کے لیے
علمی قابلیت سے کہیں زیادہ شخصیت اور گفتگو کرنے کی استعداد کی ضرورت
ہوتی ہے۔

غرض یہ کہ اُس جلسہ میں ۱۸ آدمی میٹ فارم پر بلائے گئے جو
کہ فن تفریح کے اسکول میں باقاعدہ تعلیم حاصل کر چکے تھے اور اُن کو اجازت
دی گئی کہ ہر ایک ۵ سکند میں اپنے اپنے تجربات لوگوں کے سامنے بیان

کرے، ادھر وہ سکند ختم ہوئے نہیں کہ صدر جلسہ نے آواز بلند کی کہ وقت ختم، اب دوسرا مقرر سامنے آیا۔

مختلف پیشے کے لوگ تھے، کوئی ان میں نانپز تھا تو کوئی عطار، کوئی بیمہ کا ایجنٹ تھا تو کوئی قانونی پیشہ، کوئی دندان ساز کوئی اینٹوں کے کارخانوں کا سکرٹری، کوئی مے فروش، کوئی محراب کوئی معمار۔

پہلے مقرر نے اپنا بیان ان الفاظ میں شروع کیا :-
 ” میں آئرلینڈ میں پیدا ہوا، ۴ سال وطن میں تعلیم حاصل کی اس کے بعد میں امریکہ چلا گیا اور وہاں مشین کے کام پر لگا رہا، پھر موٹر چلانے کی مشق کی، جب سیری عمر ۴ سال کی ہوئی تو میسرے گھر میں کھانے والوں کی تعداد بڑھ گئی، جب روپیے کی زیادہ ضرورت ہوئی تو میں نے موٹر لاریاں بچینی شروع کیں، مجھے خود اپنی پریشاں حالی کا اتنا زبردست احساس تھا کہ میں تلاشِ معاش میں مختلف دفروں کے سامنے سے بار بار گزرتا تھا لیکن اندر جاکے ہمت نہ ہوتی تھی، میں اپنی اس زندگی سے تنگ آ گیا تھا، اور دل میں سوچ رہا تھا کہ چل کر کہیں کسی مشین کی دوکان میں اپنے ہاتھ سے کام کروں کہ مجھے ایک ایسی انجمن کے جلسے کا دعوتی کارڈ ملا جو

ڈیل کارنگی تعلیم گاہ کی طرف سے منعقد ہو رہا تھا اور جو لوگوں کو
 اشرافیہ گفتگو کرنے کا انداز اور طریقہ سکھلاتی تھی، میں اس جلسے میں
 جانا نہیں چاہتا تھا اس لیے کہ مجھ کو اندیشہ تھا کہ مجھے کالج والوں
 کے ساتھ بٹھینا ہوگا، اور ان سے میری نظر نیچی ہوگی، میری
 غمزدہ بیوی نے کہا کہ ”ضرور جاؤ کچھ نہ کچھ فائدہ ہی ہوگا خدا علیم
 ہے کہ تم کو اس قسم کی تعلیم کی ضرورت ہے“ خسرے کار میں بڑی
 ہمت کر کے وہاں گیا، لیکن مارے ڈر کے ہنٹ تک باہر
 ہی کھڑا رہا تب کہیں جا کر اندر داخل ہوا، پہلے تو مجمع کے عجبے
 میری آواز ہی نہ نکلتی تھی، لیکن کچھ عرصے کے بعد جب ذرا حماس
 درست ہوئے، تو میں نے محسوس کیا کہ واقعی میرے دل میں تقریر
 کرنے کا دلولہ موجود ہے اور خیال ہوا کہ جتنا زیادہ مجمع ہوا اتنا ہی
 اچھا ہے، اب نہ مجھے عام لوگوں کا ڈر تھا اور نہ اپنے گاہکوں کا،
 میں نے خوب گھن گرج تقریر کی اور اُس کے بعد سے برابر اپنی
 دُھن میں لگا رہا یہاں تک کہ آج میری آمدنی اُمید سے زیادہ
 ہے، اور میرا شمار شہر کے سرچوٹی کے آدمیوں میں کیا جاتا ہے۔“
 دو ستر ستر روپائی ہزار کے مجمع میں اپنی کامیابی کی داستان
 یوں شروع کی:۔

” میں ایک سن رسیدہ ہماجن تھا، میسگر گیارہ لڑکے تھے، پہلے دن جب میں نے مجمع عام میں بولنے کی کوشش کی تو میسگر مجھ سے آواز تک نہ نکلتی تھی، گویا میسگر داغ سے قوت عمل نائل ہو گئی تھی، میری داستان زندگی ایک نمایاں مثال اس بات کی ہے کہ کیونکر قوت گویائی کی مدد سے انسان لیڈر ہو جاتا ہے، میں ایک شہر میں ۲۵ سال تک کام کرتا رہا اور اگرچہ میری شناسائی پانچواں آدمیوں سے تھی لیکن میں نے جماعتی کاروبار میں کوئی عملی حصہ نہیں لیا، بالآخر میں نے فن تقریر کے اسکول میں نام لکھ لیا، کچھ دنوں بعد میسگر پاس ٹیکس کابل آیا، بعض غیر واجبی مطالبات کو دیکھ کر مجھے طیش آیا، بجائے اسکے کہ میں ہاتھ پر ہاتھ رکھے بیٹھا رہتا یا پڑوسیوں سے اپنا دکھ اڑاتا، پردہ شب میں یہاں شہر کی انجمن کے جلسے کی شرکت کے لیے روانہ ہو گیا اور مجمع میں پہنچ کر ایک دھواں دار تقریر کی، نتیجہ یہ ہوا کہ اس شہر کے باشندوں نے مجھے شہر کی کونسل میں اپنا نمائندہ مقرر کیا، چنانچہ میں ہفتوں جلدی میں جا جا کر میونسپلٹی کے سہراں بجا کے خلافت آواز بلند کرتا رہا اس وقت ۹۶ امیدوار اس جگہ کے لیے تھے، لیکن جب رائے شماری ہوئی تو میسگر ورث سب سے زیادہ تھے اسی ایک ہی

رات میں بجو چالیس ہزار آدمیوں کی نمائندگی کا امتیاز حاصل ہو گیا
میری تقریر کا یہ اثر ہوا کہ میرے جتنے دوست پچھلے ۲۵ سال کے
اندر ہوئے تھے ان سے ۸۰ گنا زیادہ صرت ۶ ہفتے میں ہو گئے

یہ سب عزت تیرے اپنی تقریر کی بدولت حاصل ہوئی۔“

جو تنخواہ مذکورہ بالا مقرر کو کونسل کی رکن کی حیثیت سے ملتی تھی اُس کی
عملی صورت یہ تھی کہ جیسے کسی نے کاروبار میں روپیہ لگایا ہوا اور اُس پر
اُس کو ایک ہزار فیصدی سالانہ کا نفع ہوا ہو۔

بہت سے مقررین کی عملی زندگی کا خاکہ پیش نظر رکھ کر یہ نتیجہ نکالا
گیا ہے کہ فنِ تقریر انسان کے حصول نام و نمود کا بہترین ذریعہ ہے اسکی
بدولت وہ نہ محض شہرت حاصل کرتا ہے بلکہ اپنے ہمجنسوں میں ممتاز اور
مجموں میں سر بلند ہو جاتا ہے اور جو شخص لوگوں کی پسند کے موافق تقریر
کرتا ہے اُس کو اُس کی قابلیت سے کہیں زیادہ داد ملتی ہے اور گونا گون
مالی فوائد حاصل ہوتے ہیں۔

واقعہ یہ ہے کہ فنِ تقریر کے اسکول کے افسر اعلیٰ نے ہزاروں
آدمیوں کی تقریریں اپنے کان سے سنی اور ان پر تنقیدیں کی ہیں،
اُس نے تقریباً ڈیڑھ لاکھ آدمیوں کی تقریروں پر تنقید کی ہے، خود
اُس کے واقعات زندگی سے پتہ چلتا ہے کہ اگر کسی کے ذہن میں ذاتی

خیالات کا ذخیرہ موجود ہو، اور دل میں دلولہ ہو تو وہ کیا کچھ نہیں کر سکتا۔
 وہ ایک دیہات میں پیدا ہوا تھا، ۱۲ سال کی عمر تک موٹر سائیکل
 کی شکل بھی نہ دیکھی تھی، یہی لڑکا جو کبھی چھوٹی چھوٹی بیس چلتا پھرتا تھا
 اور لکڑیاں کاٹتا تھا، آج اُس کو ایک منٹ میں ایک ڈالر (۳ روپیہ)
 اس بات کا ملتا ہے کہ بڑی بڑی کمپنیوں کے کارکنوں کو بہترین طریق پر
 اظہار خیال کا طریقہ سکھائے، اس وقت وہ دنیا کے چتے چتے میں
 مشہور ہے۔

اپنے لوہین کے ابتدائی زمانے میں وہ پانچ سات بار جلسہ عام
 میں تقریر کرنے سے قطعاً قاصر رہا مگر آخر کو وہی شخص بڑے بڑے لوگوں
 اور خود اس کتاب کے مصنف کی کامیابی کا بہت بڑا سبب ہوا۔

اس لڑکے کے واقعات زندگی میں جس کا نام کارنگی تھا یہ بات
 قابل ذکر ہے کہ دریا کی مسلسل طغیانیوں کے باعث اُس کے گھیت اور
 کھلیاں سب برباد ہو جایا کرتے تھے، اُس کے کنبے کے لوگوں نے
 عاجز اگر وہ گھیت چھوڑ دیا، دوسری جگہ زمین خرید لی اور وہیں بس گئے
 نوجوان کارنگی گھوڑے پر سوار تین میل کا سچ آیا جایا کرتا تھا گائے دوہتا
 تھا، لکڑی کاٹتا تھا، پالو جانوروں کو کھلاتا پلاتا تھا پھر کو لیک کے تیل دے
 لیمپ کی روشنی میں اپنا سبق بھی یاد کرتا تھا، ۱۲ بجے جب وہ سونے

جاتا تھا تو ۳ بجے رات کے لیے الارم لگا دیتا تھا، اُس کے باپ نے بہت سے
دُبنے کے بچے خریدے تھے جو کہ ایک ٹوکے کے اندر بورے سے ڈھانک کر
باورچی خانے کے چوٹھے کے قریب رکھ دیے جاتے تھے ۳ بجے اُن کو بھوک
لگتی تھی تو کارنگی اُن کو ان کی ماں کے پاس دودھ پلانے لے جاتا اور پھر
باورچی خانے کے چوٹھے کے پاس واپس لاتا، اوس کالج میں ۶۰۰
طالب علم تھے اور اُن میں صرف کارنگی ہی ایسا تھا جو کالج کے بورڈنگ ہاؤس
میں رہنے کی استطاعت نہ رکھتا تھا، وہ اپنی مفلسی پر مغوم رہتا تھا، اس کو
اپنے چُت کوٹ اور اپنے اُننگے پتلون پر شرم آتی تھی، وہ دیکھ رہا تھا کہ
بعض لڑکوں نے کھیل کود، لکھنے پڑھنے یا تقریر کرنے میں کافی شہرت
حاصل کر لی ہے، چونکہ کھیل کود سے اُسے کوئی دلچسپی نہ تھی اس لیے
اُس نے تہیہ کیا کہ وہ مکالمہ کی مشق کرے اور اس سلسلے میں اُس کو کوئی
انعام مل جائے، مہینوں اُس نے بولنے کی مشق بہم پہنچائی، گھوڑے کی
سواری پر، گلاسے دھتے دقت، یا کھلیان کی گھاس پر لیٹے ہوئے
وہ اپنے تصور میں مجمع کو مخاطب کر کے اس موضوع پر تقریر کرتا تھا کہ جاپان
کے بڑھتے ہوئے تجارتی سیلاب کو کس طرح روکا جائے، لیکن باوجود اپنی
اُن تھک کر شنشوں اور دلی دلولوں کے وہ اپنے ارادہ میں کامیاب نہوا
اُسکی عمر اُس وقت ۱۸ سال کی تھی مزاج میں نخوت اور زود رنجی تھی، ایک مرتبہ

تو وہ اس قدر دل شکستہ ہوا کہ اُس نے خودکشی کی ٹھان لی، لیکن خدا کی قدرت دیکھئے کہ وہ بیکایک مقابلے میں کامیاب ہونے لگا، اور نہ محض ایک مرتبہ بلکہ تقریر کے تمام مقابلوں میں اُس کا نمبر اول آنے لگا، دوسرے طالب علموں نے اُس سے کہا کہ انھیں بھی تقریر کا ہنر سکھلائے نتیجہ یہ ہوا کہ وہ بھی مقابلے میں جیتنے لگے، کانج سے ڈگری حاصل کر کے وہ فن مرسلت کے متعلق ہدایا فروخت کرنے لگا لیکن باوجود ان سب کوششوں کے اُس کے دل کو چین نہ آیا، یہاں تک کہ ایک دن اُس نے اپنے ہوٹل کے کمرے میں پلنگ پر لیٹ کر رونا شروع کیا، وہ پھر کانج جانا چاہتا تھا رہ دنیا کے مخصوص سے دور بھاگنا چاہتا تھا، مگر وہ ایسا نہ کر سکا، تب اُس نے ارادہ کیا کہ کسی اور شہر میں کوئی دوسرا کام تلاش کرے، لیکن ریل کا کرایہ کہاں سے آتا، ایک پیسہ پاس نہ تھا، آخر کار ملک کے دہم کے بدلے کچھ کام کر دینے کی شرط پر وہ ایک مال گاڑی پر روانہ ہوا، دوسرے شہر میں پہونچ کر اُس کو ایک نوکری مل گئی، جس میں وہ صابن وغیرہ بچتا تھا اس تجارت میں کمپنی کو بہت نفع ہوا، مالک کمپنی نے وعدہ کیا کہ میں تھاری تر فی کر دوں گا، لیکن اُس نے انکار کیا اور نوکری چھوڑ کر نیویارک چلا گیا وہاں وہ ٹھیٹر میں ملازم ہو گیا، لیکن کچھ دنوں بعد یہاں سے بھی استعفا دیدیا اور موٹر کی ایک کمپنی میں سپر جاکر نوکری کر لی، لیکن کچھ دنوں بعد اس سے بھی

دل بہٹ گیا ، وہ چاہتا تھا کہ کسی طرح اُس کو کتابوں کے مطالعہ کا وقت ملے اور وہ ایسی کتابیں لکھ سکے کہ جن کا خواب وہ کالج کے زمانے میں دیکھا کرتا تھا ، اس لیے اُس نے یہاں سے بھی متعقادے دیا ، اب اُس نے سوچا کہ میں مختصر افسانہ نویسی کرونگا ، ناول لکھونگا اور رات کے اسکول میں پڑھاؤنگا ۔

طالعلی کے زمانے کا جائزہ لینے سے اُس نے محسوس کیا کہ مجمع عام میں تقریر کرنے کی مہارت حاصل کرنے کی بدولت اُس میں ہمت ، بھروسہ اور کاروباری لوگوں سے معاملت کرنے کی کہیں زیادہ قابلیت آگئی ہے بہ نسبت اسکے کہ کالج کی کتابوں کے مطالعے سے حاصل ہو سکتی تھی ۔

اُس نے نیویارک کے بعض اسکولوں میں یہ تحریک کی کہ کاروباری لوگوں کیلئے مجمع عام میں تقریر کرنے کی تعلیم کے متعلق ایک جہ کھولا جائے لیکن وہاں کے بااختیار صحابے اس درخواست کو یہ کہہ کر نامنظور کر دیا کہ کاروباری لوگوں کو خوش تقریر بنانے سے ، بجائے فائدے کے نقصان ہے علاوہ اسکے دو ڈالرنی شب دینے کیلئے وہ لوگ تیار نہ تھے ، تب اُس نے کہا کہ میں کمیشن کے اصول پر کام کرنے کو تیار ہوں اور جو منافع ہو اُس کا کچھ فیصدی بھجودے دیا جائے ، بارے یہ درخواست منظور ہو گئی اور ۳ سال کے عرصے میں بجائے دو ڈالر کے اُس کو ۳۰ ڈالرنی شب کے حساب

تنخواہ ملنے لگی، اب اُس کی شہرت دوسرے شہروں اور بیرونِ نجات میں پہنچ گئی، اور وہ ان مقامات پر سُن دینے جاتا تھا، آخر کار اُس نے اس فن پر ایک مستقل کتاب لکھی جو کہ بہت سی انجمنوں نے تجار کے نصابِ تعلیم میں داخل کر دی ہے، آج ڈیل کارینگ کے پاس مجمعِ عام میں تقریر کرنے کی تعلیم حاصل کرنے کے لیے اُس سے کہیں زیادہ لڑکے آتے ہیں جتنے نیویارک کے ۲۲ کالجوں اور یونیورسٹیوں میں مجموعی طور پر آتے ہوں گے۔

اُس کا دعویٰ ہے کہ اگر کوئی شخص پاگل ہو جائے تو وہ تفسیر کر سکتا ہے، وہ کہتا ہے کہ اگر کسی جاہل آدمی کے منہ پر کوئی شخص تھپڑ رسید کرے اور اُس کو گھونسنے مار کر گرا دے تو وہ آدمی پاؤں کے بھل کھڑا ہو کر اس نصاحت و بلاغت سے تقریر کرے گا کہ بڑے بڑے مقررین بھی دنگ رہ جائیں گے، اُس کا یہ بھی دعویٰ ہے کہ ہر شخص مجمع میں تقریر کر سکتا ہے، اگر اُس کو اپنے اوپر بھروسہ ہو اور کوئی خیال اُس کے دل کو تڑپا رہا ہو، خود اعتمادی کی قوت اُسی وقت حاصل ہو سکتی ہے کہ ہم جس کام کے کرنے سے ڈرتے ہیں اُسکو کر ڈالیں اُس کے بعد ہم دیکھیں کہ کتنی مرتبہ سکو کامیابی ہوئی، اسکول کا نیا سال جب شروع ہوتا ہے تو وہ ہر شخص کو تفسیر کرنے پر مجبور کرتا ہے، اس اسکول کے طلباء چونکہ سب ایک ہی ناء پر سوار رہتے ہیں اس لئے ایک دوسرے کے ساتھ ہمہ دلی کرتے ہیں

سلسلہ تقریر کی مشق اور مذاولت سے اُن میں بہت، اعتماد اور سرگرمی آجاتی ہے اور خوف دور ہو جاتا ہے، کاروباری لوگوں کی طبعی صلاحیتوں کو منظر عام پر لا کر اُس نے نوجوانوں کی تعلیم میں ایک نقیبِ عظیم برپا کر دیا ہے۔



یہ کتاب کیسے اور کیوں لکھی گئی؟

از ڈیل کارنگی



۱۹۱۲ء سے میں کاروباری اور پیشہ ور مردوں اور عورتوں کو اس بات کی تعلیم دے رہا ہوں کہ مجمع عام میں ایسی تقریر کس طرح کی جائے جو کہ موثر اور عام فہم ہو اور سنج کی ملاقاتوں اور عام مجموعوں میں یکساں کام آسکے۔ رفتہ رفتہ مجھے یہ بھی محسوس ہوا کہ نوجوانوں کو جتنی ضرورت موثر طور پر تقریر کرنے کی تعلیم حاصل کرنے کی ہے، اس سے زیادہ ضروری یہ ہے کہ انکو یہ معلوم ہو جائے کہ روزمرہ کے تعلقات میں عوام کے ساتھ ان کا برتاؤ کیسا ہونا چاہیے۔

اگر آپ کاروبار کرتے ہیں تو اس میں سب سے اہم یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ پبلک سے کس طرح برتاؤ کیا جائے۔ تحقیقات سے پتہ چلا ہے کہ کم سے کم انجینئری جیسے کام میں بھی مالی کامیابی پندرہ فیصدی تو فنی قابلیت سے حاصل ہوتی ہے اور پچاس فیصدی اپنی شخصیت اور نہائی

کی استعداد سے صرف وہی شخص زیادہ روپیہ کما سکتا ہے جس کو نہ محض فنی قابلیت ہو بلکہ وہ اپنے خیالات کا اظہار بخوبی کر سکتا ہو اور رہنمائی کہہ کے اپنے ماتحتوں میں سرگرمی عمل پیدا کرنے کی صلاحیت رکھتا ہو، راک فیلر (جس کے نام سے بچہ بچہ واقف ہے) کا مقولہ تھا کہ لوگوں سے سلوک کرنے کی قابلیت بھی ایک جنس ہے جو بازار میں مثل دال اور آٹے کی خریدی جاسکتی ہے۔ اور میں اس کو دنیا کی تمام جناس سے قیمتی سمجھتا ہوں۔“

اس میں شک نہیں کہ دنیا میں تندرستی عزیز ترین شے ہے لیکن اس کے بعد پھر دوسرے نمبر پر یہ چیز ہے کہ کس طرح لوگوں کو پہچانا جائے اور کس طرح ان کے ساتھ زندگی بسر کی جائے، نیز یہ کہ لوگوں کو کس طرح اپنی طرف مائل کیا جائے، اور کس طرح اپنا ہم خیال بنایا جائے اس کتاب کی تیاری میں میں نے ہزار ہا کتابوں سے مدد لی ہے میں نے ایک شخص کو متعین کیا کہ دنیا کے تمام بڑے بڑے کتب خانوں میں جا کر کتابوں کا مطالعہ کرے اور معلوم کرے کہ اگلے وقتوں میں لوگ کس طرح زندگی بسر کرتے تھے اور دوست حاصل کرنے اور لوگوں پر اثر ڈالنے کے متعلق انھوں نے کن کن عملی خیالات کا اظہار کیا ہے۔ اس کی

۔ دسے میں نے ایک مختصر گفتگو تیار کی جو بڑھتے بڑھتے ایک پورا لکچر ہو گئی جس کے ادا کرنے میں ڈیڑھ گھنٹہ سے کم وقت صرف نہیں ہوتا تھا۔

لیکچر دینے کے بعد میں طلباء سے کہتا تھا کہ وہ اس کا امتحان جا کر کاروباری دنیا میں کریں اور تب آکر اپنے تجربات بیان کریں اور نتائج بتلائیں۔ اس کتاب میں ہزاروں آدمیوں کے ذاتی تجربات مندرج ہیں، اس میں جو اصول لکھے گئے ہیں۔ ان پر عمل کرنے سے لوگوں کی زندگیوں میں تغیر عظیم ہو گیا ہے۔

پچھلے سال ایک شخص جس کی ماتحتی میں ۳۱۴ آدمی کام کرتے تھے میرے اسکول میں آیا اور تعلیم حاصل کرنے کے بعد اُس نے اپنے رویہ کو یکسو تبدیل کر دیا۔ جس کی بدولت اس کے ماتحتوں میں دفا داری، ہنگامی اور ہم آہنگی کا ایک بے پناہ جذبہ پیدا ہو گیا۔ یہی ۳۱۴ آدمی جو پہلے اس کی مخالفت پر کمر بستہ تھے اب اُس کے سچے دوست ہو گئے اور کاروبار میں ترقی ہوئی۔

سیکڑوں آدمیوں نے ان اصول پر کاربند ہونے سے کثیر منافع حاصل کئے ہیں۔ ایک شخص لکھتا ہے کہ ان اصول پر عمل کرنے سے اسکو اثر ڈالنے کے ایسے ایسے طریقے معلوم ہو گئے ہیں جو کہ چار سال تک کالج میں تعلیم پانے کے بعد بھی اُسے حاصل نہ ہوئے تھے۔

بات یہ ہے کہ ہم لوگ اس وقت نیم خفتہ ہیں، ہم اپنے جسمانی اور روحانی استعداد کے سرمایہ سے بہت کم فائدہ اٹھا رہے ہیں، بلکہ سچ تو یہ ہے کہ اپنی استعداد کا ہم کو ابھی پورے طور پر علم ہی نہیں ہے اور نہ اس بات کا کہ کس طرح ان کا صحیح استعمال کیا جائے، اس کتاب کا مقصد یہ ہے کہ اس کی مدد سے ہم لوگ ان سے مکمل فائدہ اٹھائیں تعلیم حاصل کرنے کی غرض صرف یہی ہے کہ اس کی مدد سے ہم لوگ ان مخفی خزانوں کا جائزہ لیں اور ان سے مکمل فائدہ اٹھائیں۔ تعلیم حاصل کرنے کی غرض صرف یہی ہے کہ اس کی مدد سے دنیا کے مشکلات کا مقابلہ کیا جاسکے۔ ہر برٹش اسپینسر کا قول ہے کہ تعلیم کا بہترین مقصد علم نہیں عمل ہے، اور اسی لئے یہ کتاب ناظرین کو عملی راستہ بنانے کے لئے پیش کی جاتی ہے۔



لوگوں سے تعلقات پیدا کرنے کے ضروری اصول

اگر تم شہد حاصل کرنا چاہتے ہو تو چھتہ پر لات مت مارو
(ایک انگریزی ضرب لٹل)



، مئی ۱۹۱۷ء کو نیویارک میں ایک سنسنی پیدا کرنے والا واقعہ پیش آیا، ایک خونی مجرم جو نہ متبا کو پتا تھا نہ شراب، ہفتوں کی مسلسل کوشش کے بعد اپنی محبوبہ کے مکان میں گرفتار کیا گیا۔ بارہ کانٹبل اور جاسوس اس کی جائے پناہ کو محاصرہ کئے ہوئے کھڑے تھے، پہلے آنکھوں کی روشنی زائل کرنے والی گیس کے ذریعے سے اس کے نکالے جانے کی کوشش کی گئی لیکن جب اس میں ناکامیابی ہوئی تب ایک دوسرے مکان پر مشین گن لگا دی گئی۔ ایک گھنٹہ سے زائد بند و قوں اور مشین گنوں کی آواز سے قرب و جوار کے تمام مکانوں میں ایک ہنگامہ برپا رہا۔ ملزم کرسی کے پیچھے چھپا ہوا براہر گولہ باری سے جواب دیتا رہا۔ آخر کار جب گرفتار ہوا تو پتہ چلا کہ یہ شخص بہت ہی خوفناک قسم کا مجرم ہے لیکن اس کا خیال خود اپنے متعلق کیا تھا؟

جس وقت پولیس اُسکے اوپر گولی چلا رہی تھی تو وہ کرسی پر بیٹھا ہوا ایک خط لکھ رہا تھا۔ خون اس کے جسم سے جاری تھا اور اس کے قطرات خط کے کاغذ پر ٹپک رہے تھے، اس خط میں اس نے ان تمام اشخاص کو مخاطب کیا تھا جن کے باعث اس کی یہ حالت ہو گئی تھی۔ اُس نے لکھا تھا کہ :-

”میرے لباس کے اندر ایک خستہ مگر مہربان دل ہے جو کسی کو نقصان نہیں پہنچانا چاہتا۔“

اس واقعہ سے کچھ ہی پہلے وہ کسی دیہات میں اپنے بعض مخصوص تنہوں کے ساتھ سیر و تفریح میں مشغول تھا۔ یکایک پولیس کا ایک سپاہی ہاں پہنچا اور کہا کہ اپنے موٹر کا لیسنس دکھلاؤ۔ جواب میں اس نے پولیس والے کو گولی کا نشانہ بنا کر ختم کر دیا اور منظر احتیاط اس کی جیب سے پسندول نکال کر اس کی لاش پر ایک اور فائر کیا۔ یہ وہی شخص ہے جس نے لکھا تھا کہ :-

”میرے سینے کے اندر نرم دل ہے جو کسی کو نقصان نہیں پہنچانا چاہتا!“

مجرم کو کچھ انسی دیدی گئی۔ جب اُس کی پھانسی کا وقت آیا تو اس نے یہ نہیں کہا کہ ”یہ لوگوں کی جان لینے کا صلہ ہے“ بلکہ یہ کہا کہ :-

”مجھ کو حفاظت خود اختیار کی کا یہ معاوضہ مل رہا ہے۔“

خلاصہ یہ کہ ملزم نے اپنے کو قابلِ لزام نہیں ٹھہرایا، اسی طرح سے بہت سے دوسرے ملزم بھی اپنے کو نہ محض محسنِ خلائق خیال کرتے ہیں بلکہ یہ بھی کہ لوگوں نے ان کی ناقدری کی ہے، اور ان کو پورے طور پر سمجھا ہی نہیں ہے، دنیا میں جتنے مجرم ہیں ان میں سے کوئی اپنے کو برا نہیں سمجھتا بلکہ دیا ہی انسان خیال کرتا ہے جیسا کہ ہم آپ اپنے کو ایسے مجرمین اپنے قصوروں کی تاویلیں کرتے ہیں اور طرح طرح سے اس کو جائز ثابت کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ وہ گولی چلانے اور تجوری توڑنے کے مختلف وجوہ بیان کرتے ہیں، بعض تو اس حد تک بڑھ جاتے ہیں کہ غیر معاشرتی امور کو حق بجانب ثابت کر نیکی کوشش کہتے ہیں اور آخر وقت تک اس بات پر جھجے رہتے ہیں کہ ان کو قید کی سزا ملنی ہی نہ چاہیے۔

اگر ایک پیشہ در مجرم اپنے کو خطاوار نہیں خیال کرتا تو ان لوگوں کا کیا ذکر جن سے پہلوگوں کو روزمرہ سابقہ پڑتا ہے، ایک بہت بڑے ہمدرد انسان (جان وینامیکر) کا قول ہے کہ:-

اب سے تیس سال قبل مجھے پتہ چلا تھا کہ کسی پر خفا ہونے سے بڑھکر

کوئی جو قونی نہیں ہے۔ میرے لئے اپنی خامیوں کے دور کرنے کی

کوشش ہی کیا کم ہے جو میں اس بات پر ملال کروں کہ خدا نے
عوام کو مادی عقل کیوں نہیں پیدا کیا۔

میرا ذاتی تجربہ ہے کہ ۹۹ فیصدی آدمی ایسے ہیں جو اس
بات کو پسند نہیں کرتے کہ کوئی ان کی نکتہ چینی کرے چاہے وہ کتنی ہی
غلطی پر کیوں نہ ہوں نکتہ چینی یا عیب جوئی بیکار شے ہے۔ وہ ملزم
کو اپنی صفائی پر آمادہ کرتی ہے، اس سے اس کی خود داری کو صدمہ
پہنچتا ہے اور اس کے ذاتی وقار کو دھکا لگتا ہے۔

جوڑنی میں کسی فوجی سپاہی کو اجازت نہیں ہے کہ کسی دتوہ
کے بعد فوراً کوئی استغاثہ دائر کرے یا اس پر نکتہ چینی کرے۔ پہلے
اس کو ٹھنڈے دل سے غور کرنے کی مہلت دی جاتی ہے، اگر کوئی شخص
فوراً ہی استغاثہ دائر کر دیتا ہے تو اس کو سزا دی جاتی ہے، روزمرہ کی
معمولی زندگی میں بھی اسی قسم کا کوئی قانون ہونا چاہیے۔ یہ قانون ذرا
ذرا اسی بات پر غصہ کرنے والے والدین، شوہروں، بلاوجہ غصہ
کرنے والی بیویوں، ملازمین کو ڈانٹنے والے آقاؤں اور اس طبقہ کے
خلاف جو عیب جوئی کرتے رہتے ہیں نافذ ہونا چاہیے۔ تاریخ میں
ایسی بہت سی مثالیں ملیں گی جن سے ثابت ہوتا ہے کہ کوئی اپنے کو
مورد الزام نہیں ٹھہراتا بلکہ اُلٹا دوسروں پر الزام رکھتا ہے۔

امریکیہ کا مشہور اور ہر دلغریزی لیڈر (ابراہام لنکن) جب اپنے
 بستر مرگ پر پڑا تھا تو اس کے ایک دوست نے اس کی طرف اشارہ
 کر کے کہا کہ دیکھو! یہ شخص بنی آدم کے دلوں پر بہترین حکومت کر رہا
 ہے۔ اس کی ہر دلغریزی کا راز کیا تھا۔ جوانی میں وہ نہ صرف نکستہ چینی
 کرتا تھا بلکہ لوگوں کے خلاف تضحیک آمیز خطوط اور نظمیں لکھا کر تقسیم کرتا
 تھا جن کو پڑھ کر لوگ غم و غصہ سے بے تاب ہو جاتا کرتے تھے جب وہ
 وکالت کرنے لگا تب بھی بذریعہ خطوط اپنے دشمنوں پر علانیہ حملہ کیا کرتا تھا
 ایک مرتبہ اُس نے آئرلینڈ کے ایک سیاست داں کے متعلق (جیمس
 شیلڈس) ایک اخبار میں ہجو آمیز مگر گناہم خط شائع کرایا، اس شخص کو خبط
 پڑھ کر بہت غصہ آیا۔ جب اُس نے معلوم کر لیا کہ یہ کس کا فعل ہے تو وہ
 فوراً ہی گھوڑے پر سوار ہو کر لنکن سے لڑنے کے لئے نکلا۔ لڑائی کی تیاریاں
 دونوں طرف سے ہونے لگیں، لیکن عین موقع پر لوگوں نے سیج بچاؤ
 کر کے معاملہ رفع دفع کر دیا۔ اس واقعہ سے اس کو ایسا سبق ملا کہ پھر زندگی
 بھر نہ تو کسی کو تضحیک آمیز خط لکھا نہ کسی کا مذاق اڑایا اور نہ کسی کی نکستہ چینی کی
 امریکیہ کی خانہ جنگی کے زمانہ میں اس کے مقرر کردہ جنرلوں سے
 ناحش غلطیاں ہوئیں جس کے باعث وہاں کی پاکا نے اُس پر غصہ کا

اظہار کیا لیکن لنکن خاموشی سے سنتا اور دیکھتا رہا۔ اس کا مشہور مقولہ تھا "تم کوئی فتویٰ نہ دو تا کہ دوسرے تمہارے متعلق فتوے صادر نہ کریں۔" وہ دوسروں کو نکتہ چینی کرنے سے یہ کہار روک دیتا تھا کہ اگر ہم بھی ان کی جگہ پر ہوتے تو ایسا ہی کرتے۔ باوجود اس کے ایک مرتبہ اُس نے نکتہ چینی کر ہی ڈالی۔

امریکہ کی خانہ جنگی کے موقع پر غنیم پسا ہو رہا تھا۔ سامنے دریا تھا جس کا عبور کرنا ناممکنات سے تھا۔ لنکن نے حکم دیا کہ اس سے بہتر موقع نہیں مل سکتا۔ فوراً غنیم پر حملہ کر دینا چاہیے۔ بس لڑائی ختم ہو جائے گی اس کے بعد اس جنرل کے پاس اپنا خاص ٹپچی بھی بھیجا کہ اس حکم کی تعمیل ضرور کی جائے۔ جنرل مذکور نے حکم کی خلاف ورزی کی اور جن جن باتوں سے منع کیا گیا تھا اس نے وہی کیں وہ عرصہ تک پس و پیش کرتا رہا۔ اُس نے صلاح و مشورہ میں وقت ضائع کیا، حیلے حوالے کئے۔ نتیجہ یہ ہوا کہ دریا کا پانی گھٹا اور غنیم کی فوج بھاگ گئی۔ لنکن کو سخت طیش آیا غضب خدا کا غنیم ہمارے قبضہ میں تھا لیکن پھر بھی فوج نے حکم نہ کیا ورنہ ہماری فتح یقینی تھی۔ اسی غصہ میں وہ جنرل کو خط لکھنے بیٹھ گیا۔ اس زمانہ میں وہ پرانے خیال کا پابند تھا اور بہت سوچ سمجھ کر قدم اٹھاتا تھا۔ اس خط میں جنرل کو سخت سرزنش کی گئی تھی۔ خط کے آخری جملے یہ تھے "تم نے موقع

ہاتھ سے کھدوایا، اب میں تمھاری ذات سے کوئی اُمید نہیں رکھتا تھا ہے
 کیے کا مجھے سخت ملال ہے۔“

آپ کے خیال میں اس خط کے مٹنے کے بعد جنرل مذکور نے
 کیا کیا ہوگا؟ حقیقت یہ ہے کہ جنرل کو یہ خط ملا ہی نہیں۔ لیکن نے
 اس کو ڈاک ہی میں نہیں ڈلوایا۔ یہ خط لیکن کے کاغذات میں اس کے مرنے
 کے بعد ملا۔

میرا خیال ہے کہ خط کھنسنے کے بعد اُس نے سوچا ہوگا کہ شاید میں
 جلد باز ہوں۔ نصیحت اور ملامت کرنا آسان ہے لیکن اگر میں موقع
 واردات پر موجود ہوتا اور اتنا کُشت و خون دیکھتا جتنا جنرل مذکور نے
 دیکھا ہوگا۔ میرے کانوں میں زخمی اور قریب المرگ لوگوں کے
 کراہنے کی آوازیں آتی ہوتیں تو شاید میں بھی حملہ کرنے سے گریز کرتا۔ اگر
 میں یہ خط بھیجتا ہوں تو میرے دل کی بھڑاس ضرور نکل جائے گی لیکن
 جنرل اپنی صفائی پیش کرے گا اور مجھ کو مورد الزام ٹھہرائے گا۔ اس کے
 خیالات میری طرف سے بڑے ہو جائیں گے۔ کیا عجب ہے کہ وہ انتقام
 دیدے اور میں اس کی خدایات سے محروم ہو جاؤں۔

تھیوڈور روزولٹ کے کمرے میں لیکن کی تصویر آویزاں رہتی تھی

اور جب کسی معاملہ میں اس کی عقل کام نہ کرتی تھی تو تصویر کی طرف دیکھ کر سوچنے لگتا کہ اگر لٹکن زندہ ہوتا تو اس ہم کو کیسے سر کرتا۔
 سچ ہے۔ دوسروں کو سہارا دینے سے پہلے اپنے کو سہارا نہا چاہئے۔
 جب میں نوجوان تھا تو میں نے ایک فضول خط ایک مصنف کو لکھا، میں کسی رسالہ کے لئے مصنفین کے حالات زندگی پر ایک مضمون لکھ رہا تھا اس لئے اس کو بھی لکھا کہ اپنے طرز عمل سے مطلع کرے۔ اس خط کے آخر میں ایک عظیم الفرصت شخص کی تاسی میں نے یہ بھی لکھ دیا کہ یہ خط دوسرے سے لکھوایا گیا ہے۔ لیکن نظر ثانی نہیں کی گئی ہے اس مصنف نے اس خط کے جواب میں صرف یہ جملہ لکھ کر بھیج دیا۔

”مختاری بد اخلاقی حد سے بڑھی ہوئی ہے۔“

غلطی میری ہی تھی اور میں اسی جواب کا سزاوار تھا لیکن پھر بھی مجھے اتنا ناگوار ہوا کہ جب میں نے اس مصنف کے مرنے کی خبر اخبار میں دیکھی تو میرے دل میں سوئے اس کے اور کوئی خیال نہ آیا کہ اس نے مجھے برنج پہنچایا تھا۔ جب ہم کو عوام سے سابقہ پڑے تو یاد رکھنا چاہیے کہ ہم کو منطقی لوگوں سے سابقہ نہیں ہے بلکہ ہمارے مخاطب ایسے لوگ ہیں جو جذبات غرور تکبر اور تعصب سے بھرے ہوئے ہیں۔ نکتہ چینی سے غرور کی آگ بھڑک اٹھتی ہے، جس کے باعث کبھی کبھی موت بھی واقع

ہو جاتی ہے ۔

مثلاً ایک جنرل پر نکتہ چینی کی گئی اور لڑائی پر جانے سے اُسے روکا گیا ۔ نتیجہ یہ ہوا کہ وہ اسی خیال میں گھل کر مر گیا ۔ نکتہ چینی کے باعث ولایت کے نہایت سربراہ اور وہ مصنف (ٹامس ہارڈی) نے افسانہ نویسی ہی ترک کر دی ۔ ایک شاعر کو خود کشی کرنی پڑی

بنجمن فرانکلن کا مقولہ تھا کہ میں کسی کو برا نہ کہوں گا اور لوگوں میں جتنی اچھائیاں ہونگی صرف انھیں کا ذکر کروں گا ۔ ہر بیوقوف نکتہ چینی، بیجا شکایت اور دوسروں کے قول کی تردید کرنے میں پیش پیش رہتا ہے ۔ مردم شناسی اور رفع تعصبات کے لئے اخلاقی قوت اور خود داری کی ضرورت ہوتی ہے ۔ بڑے آدمی کی بڑائی اس سے ظاہر ہوتی ہے کہ وہ کس طرح چھوٹوں سے برتاؤ کرتا ہے ۔ ہم کو چاہیے کہ دوسروں کے نظریہ کی سمجھنے کی کوشش کریں کہ وہ جو کچھ کہتے ہیں اس کا باعث کیا ہے ؟ یہ بات نکتہ چینی سے زیادہ سودمند ہے اس لئے کہ اس سے رواداری، ہمدردی اور ملاطفت پیدا ہوتی ہے ، خدا نے بھی تو معاملات کا فیصلہ آخرت پر اٹھا رکھا ہے لہذا ہم آپ کیوں اس کے خلاف کام کریں ۔

لوگوں سے نبھانے کا اہم راز



یاد رکھو کہ اس دنیا میں کسی دوسرے شخص سے کام لینے کا صرف ایک ہی طریقہ ہے وہ یہ کہ جس شخص سے کام لینا ہے اس کو اتنا تیار کر دو کہ وہ اُس کام کے کرنے پر اپنی خواہش سے آمادہ ہو جائے۔ یہ سچ ہے کہ تم ایک انسان کو اس پر مجبور کر سکتے ہو کہ وہ جان کے خون سے اپنی گھڑی تمہارے حوالے کر دے۔ تم اپنے ماتحت کا تعاون حاصل کر سکتے ہو لیکن صرف برطرفی کی دھمکی دیکر۔ تم ایک بچے سے اپنے حسب مرضی کام لے سکتے ہو لیکن صرف مار اور کوڑے کی دھمکی دیکر۔ لیکن ان جابرانہ طریقوں کا ردِ عمل بہت بُرا ہوتا ہے۔ کسی سے کام کرانے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ جو وہ چاہتا ہے وہ دیا جائے۔

بیسویں صدی کے مشہور ترین عالمِ نفسیات کا مقولہ ہے کہ ہر کام کے محرک صرف دو ہیں ایک جنسی حاجت اور دوسرے برتری

کی خواہش۔ ایک ڈاکٹر کا قول ہے کہ شخص کا احساس ہر فرد بشر میں قوی ترین ہوتا ہے۔ عام طور پر ایک بالغ و عاقل حسبِ میل چیزیں چاہتا ہے۔ تندرستی، غذا، خواب۔ مال و زر، عقبیٰ کی زندگی، نفسانی خواہشات کی تکمیل، بال بچوں کی خوشحالی اور جذبہ شخص۔ یہ سب خواہشیں پوری ہو جاتی ہیں لیکن ایک خواہش جو خواب و خورش کے دوش بدوش ہے کمتر پوری ہوتی ہے۔ وہ خواہش شخص ہے، ہر شخص اپنی تعریف کا شائق ہوتا ہے اور یہی اس کی بڑی آرزو رہتی ہے۔ انسان کی یہ اشتہا کبھی زائل نہیں ہوتی جو کوئی یہ خواہش پوری کرتا ہے وہ اس کو اپنی مٹھی میں رکھ سکتا ہے۔ یہی جذبہ انسان و حیوان میں ماہ الامتیان ہے یہی نام دمنود پیدا کرنے کا جذبہ تھا جس نے ایک غریب لڑکے کو مطالعہ قانون کا شوق دلایا، قانون کی چند کتابیں اس کو ایک کباریے سے ہاتھ آئی تھیں۔ غالباً اس کا نام آپ نے سنا ہوگا۔ یہ لنگلان امریکہ کا پریسڈنٹ تھا۔

اسی خواہش نے بڑے بڑے افسانہ نویسوں کو افسانہ نگاری پر اور لوگوں کو ایسے بیش بہا خزانے جمع کرنے پر آمادہ کیا جو کہ وہ اپنے بعد چھوڑ گئے اسی خواہش کے ماتحت ہمارے شہر کے امیر کبیر آدمی عالیشان مکانات بنواتے ہیں جو کہ ان کی ضروریات زندگی سے کہیں زیادہ وسیع ہوتے ہیں

یہی خواہش ہم کو جدید وضع کا لباس پہننے پر مجبور کرتی ہے، اسی جذبہ کے ماتحت ہم جدید ترین موٹر کار خریدتے ہیں اور اسی کی بنا پر ہم اپنے بچوں کی ذہانت کا ذکر لوگوں کی صحبت میں کرتے ہیں، یہی خواہش بعد میں لوگوں کو چور اور ڈاکو بنا دیتی ہے، اکثر اور بیشتر مجرموں کی خواہش ہوتی ہے کہ وہ ہمارے اور سورا کاہلائیں۔ اسی جذبہ سے کہ دار کی تشکیل ہوتی ہے راک فیلر نے کروڑوں روپیہ چین میں اسپتال بنانے کے لئے دے دیا جہاں ہزاروں ایسے آدمیوں کی نگہداشت کی جاتی ہے۔ جن کو اس نے کبھی دیکھا بھی نہیں ہے، ایک دلیر شاطر چور کو بھی اسی جذبہ نے مجبور کیا کہ جب لوگ پکڑنے آئے تو وہ باہر نکل آیا اور نہایت فخریہ انداز سے کہا کہ میں ہی وہ شاطر ڈاکو ہوں جس سے تم لوگ خائف ہو میں تم کو ہلاک نہ کروں گا۔ لیکن راک فیلر اور اس شاطر چور کی شخصی نشوونما میں فرق ہے جارج واشنگٹن کو شوق تھا کہ وہ ہنر مائینٹس کے خطاب سے پکارا جائے کو لمبیس کو خواہش تھی کہ اس کو امیر البحر اور والسرے ہند کا خطاب دیا جاوے۔ کیتھرتن اعظم کو ہر امپیریل مجسٹی کے خطاب سے پکارے جانے کا خبط تھا۔ مسٹر لنکن ایک عورت پر بھوکے شیرنی کی طرح صرف اس لئے

HIS MIGHTINESS.

GEORGE WASHINGTON

HER IMPERIAL MAJESTY

CATHERINE

COLUMBUS

بھیڑی کہ اس نے بغیر اجازت کرسی پر بیٹھ رہنے کی کیسے جرات کی؟
 قطب جنوبی کی مہم پر جانے کے واسطے امریکہ کے کوریٹی لوگوں
 نے اس لئے روپیہ دیا کہ جن برف پوش پہاڑوں کی چوٹیوں کا پتہ لگایا
 جائے وہ ان کے نام سے موسوم کی جائیں۔ فرانس کے ایک فنانسگر
 (ویکٹر میگو) کی خواہش تھی کہ پیرس کا نام اس کے نام پر رکھا جائے
 شکسپیر کو بھی اسی نام و نمود کی خواہش نے ایک امتیازی طغرائی اپنے
 خاندان کے لئے مخصوص کرانے پر راضی کیا،

بعض لوگ تو بہار بھی بن جاتے ہیں صرف اس خیال سے کہ
 ان کی زیادہ خاطر نگہداشت ہو۔ ایک پریسڈنٹ کی بیوی کی خواہش
 تھی کہ اسکا شوہر امور سلطنت کو بالائے طاق رکھ کر اسکے پٹنگ کے
 قریب بیٹھ کر اس کی گردن میں ہاتھ ڈال کر اسے سلایا کرے۔ ایک مرتبہ
 دانت نکلوانے کے موقع پر اس عورت نے اپنے شوہر سے کہا کہ اس
 کے کمرے میں موجود رہے اور جب وہ ذرا دیر کے لئے کسی کام سے باہر
 چلا گیا۔ تو اس نے ایک آفت مچا دی۔

ایک عورت کو جب یہ خیال ہوا کہ اس کی عمر اس قابل نہیں
 ہے کہ اب وہ شادی کرے تو بہار بن گئی۔ تین سال تک اس کی ماں نے

تیار داری کی جب اس کی ماں بھی مر گئی اور کوئی اس کی دیکھ بھال کرنے والا نہ رہا تو وہ خود بخود اٹھ بیٹھی اور ابھی خاصی چلتی پھرتی نظر آنے لگی بہت سے لوگ اسی غرض سے پاگل بن جاتے ہیں۔ دنیا کی نصف آبادی تو واقعی دماغ کی خرابی کی وجہ سے پاگل ہے لیکن بقیہ نصف حصہ ایسا ہے جس کے دماغ میں کوئی خرابی نہیں ہے اور پوسٹ مارٹم سے بھی یہی ثابت ہوتا ہے۔ ایک پاگل خانے کے بڑے ڈاکٹر سے پوچھا گیا کہ لوگ کیوں پاگل ہو جاتے ہیں تو اس نے جواب دیا کہ بہت سے تو صرف اس لئے بن جاتے ہیں کہ دیوانگی کی حالت میں وہ اپنی شخصیت اتنی اہم محسوس کرتے ہیں جتنی کہ صحت دماغی کی حالت میں ممکن نہ تھی۔

بعد ازیں اُس نے یہ قصہ سنایا۔ میرے پاس ایک مریضہ زیر علاج ہے جس کی شادی اس لئے اندوہناک ثابت ہوئی کہ وہ محبت، شہوانی خواہشات کی تکمیل، اولاد اور معاشرتی نام و نمود کی خواہشمند تھی لیکن اس کی اُمیدوں پر پانی پھر گیا، اس کے شوہر کو اس سے محبت نہ ہو سکی، یہاں تک کہ وہ اس کے ساتھ کھانا کھانا بھی گوارہ نہ کرتا تھا اور اپنا کھانا الگ کمرے میں منگا کر کھاتا تھا۔ وہ پاگل بن گئی اور اُس نے اپنے خیال میں شوہر کو طلاق دیکر اپنا اصلی نام اختیار کر لیا، اب وہ سمجھتی ہے کہ اُس نے اس نچے طبقہ میں شادی کر لی ہے۔

اور اپنے کو لیڈی اسمتھ پکار جانے پر اصرار کرتی ہے۔ اس کا یہ بھی خیال ہے کہ ہر شب اُس کے ایک بچہ پیدا ہوتا ہے۔ جب میں اُس کے پاس جاتا ہوں تب وہ یہی کہتی ہے کہ ڈاکٹر رات ایک بچہ پیدا ہوا تھا۔ ڈاکٹر کہتا ہے کہ اُسکا اسی حالت میں رہنا بہتر ہے۔ عام طور پر دیوانے بہ نسبت ہمارے آپ کے زیادہ خوش رہتے ہیں، اُن میں سے بعض تو تین ہزار روپیہ کا چاک لکھ دیں گے اور بعض آغا خاں کے نام تعارفی چٹھی دے دیں گے۔

جب یہ معلوم ہو گیا کہ بعض لوگ محض حصول غنیمت کی خواہش میں پاگل بن جاتے ہیں تو اگر ایسا انداز ہی سے ان کی دیوانگی سے قبل ان کی خوبیوں کا ہم اور آپ اعتراف کریں تو کتنے شاندار نتائج پیدا ہو سکتے ہیں۔

تاریخ میں دو آدمی ایسے ہوئے ہیں (ڈاکٹر کر زلر) (چارلس شعیب) جن کو تیس لاکھ سالانہ تنخواہ ملتی تھی، ان کو اس قدر تنخواہ کیوں ملتی تھی۔ آخر الذکر کا حال خود اس کی زبان سے سنیے۔ یہ الفاظ سنہرے حروف میں لکھے جانے اور یاد رکھے جانے کے قابل ہیں۔

”اپنے ماتحتوں میں سرگرمی پیدا کرنے کی قابلیت بہت ہی گرانیہ

جنس ہے اور انسان کے خفہ استعداد کے بیدار کرنے کا بہترین ذریعہ بھی یہی ہے کہ اُن کی تعریف اور بہت افزائی کی جائے۔ افسردہ کی نکتہ چینی سے بڑھ کر اور کسی چیز سے انسان کا حوصلہ پست نہیں ہوتا۔ میں کبھی نکتہ چینی نہیں کرتا۔ میں لوگوں کو کام کرنے پر ابھارتا رہتا ہوں اس لئے تعریف کرنے کا خیال یہ نسبت عیب جوئی کے مجھے زیادہ رہتا ہے، اگر مجھے کوئی بات پسند آئی تو میں دل کھول کر تعریف اور اظہارِ پسندیدگی کرتا ہوں۔

عوام الناس اس کے خلاف کرتے ہیں۔ اگر کوئی بات پسند آگئی تو خاموش رہتے ہیں اور اگر پسند نہ آئی تو ہنگامہ برپا کرتے ہیں۔

”مجھے دنیا کے مختلف حصوں کی سیر و سیاحت کے سلسلے میں بہت سے آدمیوں سے سابقہ رہا مگر مجھے کوئی ایسا آدمی نہیں ملا چاہے وہ کتنا ہی بلند مرتبہ کیوں نہ ہو جس نے اظہارِ پسندیدگی کی وجہ سے زیادہ خوش اسلوبی اور زیادہ محنت سے کام کو سرانجام نہ دیا ہو۔

اینڈرو کارنگی اپنے ماتحتوں کی تعریف نہ محض اُن کے منہ پر بلکہ پیچھے پیچھے بھی کرتا تھا۔ حتیٰ کہ ان کے مرنے کے بعد بھی ان کی تعریف کرنے کا خواہشمند تھا۔ اپنی قبر کے لئے ایک کتبہ اُس نے تیار کرایا تھا۔ جس کے الفاظ یہ تھے :-

”یہ اسکی قبر ہے جو اپنے گرد و پیش اپنے سے زیادہ ہوشیار افراد جمع رکھنا جانتا تھا۔“

راک فیلر کو ایک شریک کار کے باعث ایک کروڑ روپیہ کا نقصان ہوا۔ راک فیلر یہ کہہ کر خاموش ہو گیا کہ اس کا کیا قصور ہے، اس نے تو حتی الامکان نفع ہی کی کوشش کی تھی، کچھ دنوں بعد اسی شیر کاہ کی بدولت ۶۰ فیصدی منافع ہوا۔ اس وقت راک فیلر نے اس کو مبارکباد دی۔

زیگ فیلڈ مشہور سینما کمپنی کے ڈائریکٹر کا عروج بھی ایک عجائبات میں سے ہے وہ معمولی معمولی امریکن لڑکیوں کی جو اداکاری کے لئے آتی تھیں اس درجہ تعریف و ہمت افزائی کرتا تھا کہ وہ لڑکیاں واقعی اپنے کو خوبصورت خیال کرنے لگتی تھیں۔ اُس نے ان لڑکیوں کی خواہ تیس ڈالرنی ہفتہ سے ایک سو پچھتر ڈالرن تک کر دی تھی جس دن تماشہ کا افتتاح تھا اس دن اُس نے تمام ممتاز اداکار اور گانے والی لڑکیوں کے لئے امریکہ کے نایاب گلاب کے گلدستے تحفہ بھیجے۔

ایک مرتبہ بھوکو روزہ رکھنے کا خط ہوا چھ شبانہ روز میں نے فائدہ کیا یہ کوئی مشکل کام نہ تھا کیونکہ دوسرے دن کے مقابلے میں مجھے چھ دن زیادہ بھوک نہ معلوم ہوئی۔ اگر ہم اپنے اہل و عیال اور ماسخیں کو چھ روز تک

بھوکا رکھیں تو لوگ کہیں گے کہ ہم سے بڑا قصور سرزد ہوا ہے لیکن ان کو اس کا ذرا بھی خیال نہیں ہوتا کہ یہ بھی بہت بڑا گناہ ہوگا اگر ہم چھ دن یا چھ مہینے یا ساٹھ سال لوگوں کو اُس پر خلوص تعریف سے محروم رکھیں جس کے وہ مستحق ہیں۔ ہم اپنے بچوں اور دوستوں کو جسمانی غذا پر سچائی کی اتنی کوشش کرتے ہیں لیکن کبھی ان کی قدر دانی کے جذبات کی پرورش کا خیال بھی نہیں کرتے ہم ان کی قوت قائم رکھنے کے لئے مختلف قسم کی غذائیں مہیا کرتے ہیں لیکن چند الفاظ بھی ان کی مدح سرائی کے لئے استعمال نہیں کرتے ایسے الفاظ جو ان کے کانوں میں سالہا سال تک گونجتے رہیں۔ خوشامد اور چیز ہے اور قدر دانی دوسری شے ہے۔ خوشامد ایک کھوکھلی، خلوص سے خالی اور خود غرضانہ شے ہے اس لئے نتیجہ خیز بھی نہیں بعض لوگ قدر دانی کے عقد بھوکے ہوتے ہیں کہ مثل اُس بلا نوش کے جو گھاس پات سب کچھ کھا جاتا ہے ہر چیز نگل جانے پر تیار ہیں۔ خوشامد کرنے میں فائدہ سے زیادہ نقصان کا خطرہ ہے۔ خوشامد ایک غیر رائج سکتہ ہے جسے چلانے کی کوشش کرنا اپنے کو مصیبت میں ڈالنا ہے۔

قدر دانی خلوص پر مبنی ہوتی ہے برخلاف اس کے خوشامد میں خلوص نہیں ہوتا ہے، اول الذکر دل سے نکلتی ہے اور آخر الذکر زبان سے ایک بے غرضی پر مبنی ہے۔ دوسری خود غرضی پر اول الذکر کی تعریف

ہر جگہ ہوتی ہے۔ آخر الذکر ہر جگہ مذموم خیال کی جاتی ہے۔

شاہ جارج پنجم آسمانی کے سونے کے کمرے میں چھ مقولہ دیوار پر
 آویزاں تھے۔ ایک مقولہ یہ تھا ”خدا یا مجھے ارزاں تعریف کرنے اور قبول
 کرنے سے محفوظ رکھ“ یہی ارزاں تعریف خوشامد ہے۔ خوشامد کے معنی یہ
 ہیں کہ جو دوسرا اپنے متعلق خیال رکھتا ہو ٹھیک وہی باتیں ہم اُس سے
 کہیں جس وقت ہم کسی مسئلہ پر غور کرنے میں مشغول نہیں ہوتے تو وقت
 کا ۹۵ فیصدی حصہ اپنے متعلق سوچنے میں گناتے ہیں۔ اگر ہم اپنے متعلق
 سوچنا چھوڑ دیں تو ہم ایسی بچا اور جھوٹی خوشامد سے بچ سکتے ہیں جو فوراً ظاہر ہو جاتی ہے
 ایمرٹسن کا مقولہ ہے کہ ہر وہ شخص جس سے میری ملاقات ہو کسی
 نہ کسی بات میں مجھ سے افضل ہے اس طرح میں اس سے کچھ نہ کچھ سیکھ لیتا ہوں
 اپنی کارگزاروں اور خامیوں پر نظر نہ ڈالنی چاہیے۔ دوسرے کی
 خوبیوں کا جائزہ لینے کی کوشش کرنا چاہیے اور اس وقت خوشامد کو بھول کر
 بالائے طاق رکھ کر سچی اور پر خلوص تعریف اور قدر دانی کرنی چاہیے
 اور دل کھول کر اور جی بھر کر تعریف کرنا چاہیے۔ اگر ہم ایسا کریں گے
 تو لوگ ہمارے الفاظ کو دل میں جگہ دیں گے۔ ان کی قدر کریں گے
 اور عمر بھر انہیں الفاظ کا اعادہ کریں گے۔ چاہے ہم وہ الفاظ بھول جائیں
 لیکن وہ ان کو سالہا سال تک نہ بھولیں گے۔

جو ایسا کر سکتا ہے اسکے ساتھ ساری دنیا ہوگی
اور جو نہیں کر سکتا اسکا کوئی ساتھ دینے والا ہوگا



اگر لوگوں کو اپنی طرف متوجہ رکھنا ہے تو ان کی خواہشات کو مقہم
رکھنا بہت ضروری ہے۔

لائڈ جارج کی ہر دفعہ بڑی کازیمی ہے۔ ان سے کسی شخص نے
پوچھا کہ زمانہ جنگ کے تمام بڑے بڑے لیڈر لوگوں کے ذہنوں سے اتر چکے
ہیں لیکن آپ کی عظمت ابھی تک دلوں میں برقرار ہے۔ آخر اسکا سبب
کیا ہے؟ انھوں نے جواب دیا ”زمانہ شناسی“۔

کسی سے کیوں کہو کہ میں یہ چاہتا ہوں۔ مانا کہ ایک خواہش تھیں
بہت غریبے۔ تمھاری دلی تمنائے مگر تمھاری اس دلی تمنائے دوسروں
کو کیوں سچسی ہو تمھاری طرح دوسری ہی کچھ دلی تمنائے تمھاری طرح ہر شخص ایک ایک
خواہش رکھتا ہوگا۔ اس لئے اگر دوسرے پر تم کو اثر ڈالنا ہے تو اس کی
وسچسی کی باتیں کرو۔ اور بتلاؤ کہ اس کی خواہش کس طرح پوری ہو سکتی ہے

اگر تم اپنے لڑکے کو سگریٹ نوشی سے باز رکھنا چاہتے ہو تو لمبی چوڑی نصیحت کرنے سے کوئی فائدہ نہ ہوگا۔ یہ کہنا بے کار ہوگا کہ میں چاہتا ہوں کہ تم سگریٹ پینا چھوڑ دو۔ اس سے یہ کہو کہ ممکن ہے کہ سگریٹ پینے سے وہ فوٹ بال ٹیم میں نہ کھیل سکے یا سٹوگرز کی دوڑ نہ جیت سکے۔

کسی کام پر راغب کرنے والے کے لئے سب سے اچھی صلاح یہ ہے کہ وہ کام چاہے کاروباری ہو چاہے اسکول کا چاہے گھر کا چاہے سیاسی حلقہ کا دوسرے کے دل میں اس کی احتیاج پیدا کی جاوے۔ جس نے ایسا کیا تمام دنیا اس کی ساتھی ہو گئی جس سے یہ نہ ہو سکا اس کا کوئی ساتھ دینے والا نہیں۔

ایک ماں اپنے بچوں کی خیریت معلوم کرنے کے لئے بیتاب تھی بچے اپنے ننھیال میں تھے اور ماں اپنے شوہر کے ہمراہ۔ مقتدر خط لکھے گئے لیکن کسی کا جواب نہیں آیا۔ شوہر نے شرط لگائی کہ میں بواپسی ڈاک جواب منگا دوں گا۔ اس نے لڑکوں کو ایک دھچپ خط لکھا جس کا آخری جملہ یہ تھا کہ پانچ پانچ روپے کے دو نوٹ بھیج رہا ہوں۔ لیکن نوٹ لفافہ کے اندر عدا نہ رکھے بواپسی ڈاک فوراً تقاضہ کا خط آیا جس میں خیریت بھی تحریر تھی میں ہر سال لکچر دینے کے لئے ایک ہوٹل کا کمرہ کرایہ پر لیتا ہوں ایک سال مجھ کو معلوم ہوا کہ اس کمرے کا کرایہ سگنا ہو گیا ہے۔ یہ خبر قوت

پہنچی جب ٹکٹ پھپ چکے تھے، اشتہا تقسیم ہو چکے تھے اور اعلانات شایع ہو چکے تھے۔ مینجر سے تخفیف کرایہ کی درخواست بیکار تھی، اس لئے میں نے دل میں سوچا کہ اس کو کیسے ہموار کروں۔ غرض کہ اس کے پاس پہنچا اور یوں گفتگو شروع کی۔ ”آپ کا خط پا کر مجھے بہت افسوس ہوا۔ آپ نے جو کچھ لکھا تھا کیا۔ میں بھی آپ کی جگہ ہوتا تو ایسا ہی کرتا، اگر آپ ایسا نہ کرتے تو ممکن تھا کہ ہوٹل کا مالک آپ کو علیحدہ کر دیتا۔“ پھر میں اس کو سمجھانے لگا کہ اگر کرایہ میں ضابطہ نہ ہوتا تو کیا فائدہ اور کس قدر نقصان رہتا۔ میں نے کہا کہ اگر آپ کا کمرہ میں نے نہیں لیا تو آپ جس کو چاہیں زیادہ کرایہ پر دیکھتے ہیں اور اگر میں روز تک باقی کرایہ پر میرے ہی قبضہ میں رہا تو آپ اس قدر کم سے محروم ہو جائیں گے۔ اب نقصانات بھی سن لیجئے۔ اگر آپ نے کرایہ نہ گھٹایا تو جو کچھ مجھ سے ملتا تھا اس سے آپ محروم ہو جائیں گے۔ یہاں نہیں تو اور کہیں میں لکچر کے لئے جگہ ڈھونڈھ نکالوں گا۔ دوسرا نقصان یہ ہے کہ ہزاروں آدمی میرا لکچر سننے آپ کے ہوٹل میں آتے ہیں اور آپ کا ہوٹل اس قدر شہر ہو جاتا ہے کہ ہزاروں ڈالر خرچ کرنے سے بھی نہ ہوتا اس تقریر کا اثر مینجر پر اتنا ضرور ہوا کہ دوسرے دن اس نے مجھے لکھا کہ آپ کرایہ میں صرف برائے نام اضافہ کیا جائے گا۔

اگر میں اس سے بحث و تکرار کرتا اور اس کو قائل مقبول کرتا تو وہ

مشکل سے اپنی غلطی تسلیم کرتا، لیکن اسپر بھی اس کا غور اس کو اجازت نہ دیتا کہ وہ کسی طرح بھی اپنے فیصلہ سے منحرف ہو۔

دوسروں کو اپنے قبضہ میں لانے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ دوسرے کے نکتہ نظر کو معلوم کر لو پھر اس کے اور اپنے نکتہ نظر سے اس پر غور کرو۔
ریڈیو ڈپارٹمنٹ کے انٹر علی نے مقامی ریڈیو اسٹیشن کے منجروں کو ایک گشتی چٹھی لکھی جس میں اُس نے درخواست کی کہ ہفتہ وار اطلاعات اور تفصیلات جو کہ اس کی انجینی کے واسطے فائدہ مند ہو سکیں دیا کریں۔ نتیجہ یہ ہوا کہ جو باتیں دریافت طلب تھیں ان کا جواب تک نہ ملا اس لئے کہ لکھنے والے نے پانے والے کے نکتہ نظر کو انداز کر دیا تھا۔

میں ایک ماہر دندان و حلق کے دفتر میں گیا۔ میرا کوڑا بڑھ گیا تھا قبل اس کے کہ وہ میرے کئے کا معائنہ کرے اس نے پوچھا کہ میں کیا کام کرتا ہوں۔ اس کو میرے کوئے کی خرابی کی فکر نہ تھی، اس کو یہ فکر تھی کہ میں اُس کو کتنی فیس دے سکتا ہوں اور مجھ سے وہ کتنا وصول کر سکتا ہے۔ نتیجہ یہ ہوا کہ میں بنیر اپنے کو دکھائے ہوئے واپس چلا آیا۔

ایک بچہ کے ماں باپ اس کو زیادہ کھانا کھانے کے لئے ڈانٹتے اور جھڑکتے تھے لیکن وہ آمادہ نہ ہوتا تھا۔ اس بچہ کے پاس تین پہیوں والی سائیکل تھی اور جب وہ اس پر سوار ہو کر باہر نکلتا تو ایک بڑا لڑکا اس کو طرح طرح

سے تنگ کرتا جس کی وجہ سے اس چھوٹے بچہ میں جذبہ انتقام پیدا ہوتا
لیکن کچھ کر نہیں سکتا تھا۔ ایک دن اس کے والدین نے کہا کہ اگر تم ابھی
طرح کھانا کھاؤ گے تو بڑھ کر تو انا ہو جاؤ گے اور ایک دن وہ آے گا
کہ اس بڑے لڑکے کا مقابلہ کر سکو گے۔ تمام مشکلیں حل ہو گئیں اب اگر
اس چھوٹے بچے کو پتھر بھی کھانے کو دیا جاتا تو وہ کھانے کو تیار ہو جاتا تھا
تاکہ بڑا ہو کر بڑے لڑکے سے اپنے ستائے جانے کا بدلہ لے سکے۔

ایک اور بچہ تھا جو اپنی ماں کے ساتھ سوتا تھا اور رات کو
بستر پر پیشاب کر دیتا تھا۔ بہت کچھ سمجھا گیا لیکن کچھ اثر نہیں ہوا۔ آخر کار
اس بات کے معلوم کرنے کی کوشش کی گئی کہ اس کو کیا چیز مرغوب
ہے، ایک تو اس کی خواہش یہ تھی کہ اپنے پلنگ پر اکیلا سوئے
دوسرے یہ کہ اُسے اپنے باپ کا جیسا پاجامہ دیا جائے۔

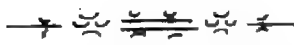
ایک دن اُسے ایک دوکان پر پہنچایا گیا جب اس کو کاغذ
نے پوچھا کہ کس چیز کی ضرورت ہے تو اُس نے تن کر جواب دیا کہ سونے
کے لئے ایک پلنگ، دوسرے روز اس نے اپنے باپ کو بڑے فخر
سے وہ پلنگ دکھلایا۔ باپ نے کہا اچھا تم اس بستر پر پیشاب نہ
کرنا۔ اس نے جواب دیا ہرگز نہیں۔ یہ میرا بستر ہے میں نے خود خریدا
ہے اور پھر میں آپ کا جیسا پجامہ پہنے ہوئے ہوں۔

ایک لڑکی جس کی عمر تین برس کی تھی۔ کھانا کھانے سے انکار کرتی تھی ہر قسم کی کوشش بے سود ہوئی لڑکی ماں کی نقل کرنے کی بڑی آرزو مند تھی اور یہ چاہتی تھی کہ وہ بڑی خیال کی جاوے۔ ایک دن وہ کرسی پر لا کر بٹھا دی گئی اور اس سے کہا گیا کہ اچھا تم اپنے ہاتھ سے چائے اور آتش جو وغیرہ تیار کرو۔ باپ باورچی خانہ چلا گیا۔ جب پس آیا تو لڑکی نے فخر یہ کہا :- آج میں آتش جو تیار کر رہی ہوں۔ اس روز اُس نے سیر ہو کر کھانا کھایا۔ اس کے بڑائی کے جذبے کی تسکین ہو گئی تھی اور خود نمائی کا موقع مل گیا تھا



اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کیلئے

۹ ہدایتیں



۱۔ ایک عمیق اور محرک خواہش علم حاصل کرنیکی اور ایک مستحکم ارادہ لوگوں سے میل ملاپ کرنے کی قابلیت بڑھانے کا۔ ہماری ہر دلعزیزی ہماری مسرت اور ہماری آمدنی کا دار و مدار بڑی حد تک لوگوں سے برتاوہ کرنے کی قابلیت پر ہے

۲۔ پہلے ہر بات سرسری طور سے پڑھنا چاہیئے۔ غالباً آپ کا دل چاہے گا کہ دوسرا باب پڑھنے لگیں۔ لیکن ایسا نہ کرنا چاہیئے بجز اس کے کہ آپ تفریح کے لئے پڑھ رہے ہوں لیکن اگر آپ کا مقصد یہ ہے کہ لوگوں سے تعلقات پیدا کرنے کی قابلیت کا اضافہ ہو تو آپ کو چاہیئے کہ ہر باب کو بغور پھر سے پڑھیں اسکا نتیجہ یہ ہوگا کہ وقت بچ جائے گا اور نتائج اچھے پیدا ہونگے

۳۔ پڑھتے پڑھتے اکثر ٹھہر جانا چاہیئے۔ تاکہ پڑھی ہوئی چیزوں پر غور کر سکیں۔ موقع ملے۔ پھر اس پر غور کرنا چاہیئے کہ کس طرح اور کب سرایت پر

عمل کیا جاسکتا ہے۔ اس طرح پڑھنے سے زیادہ فائدہ ہوگا بہ نسبت اس کے کہ سرسری طور سے یا اور ہوا کے گھوڑے پر سوار ہو کے پڑھ لیا۔

۴۔ رنگین پنسل ہاتھ میں لیکر پڑھنا چاہیے تاکہ جہاں کوئی ایسی بات ملے جس پر عمل کیا جاسکتا ہے اس پر نشان لگا دیا جائے۔ ایسا کرنے سے کتاب زیادہ دلچسپ ہو جائے گی اور تبصرہ کرنے میں آسانی ہوگی۔

۵۔ بمیہ کمپنی کا ایک منہج جو پندرہ سال سے ملازم ہے۔ ہر مہینہ میں ایک بار تمام معاہدات جو کمپنی نے جاری کئے ہیں ضرور پڑھ لیتا ہے اس سے یہ فائدہ ہوتا ہے کہ جتنے شرائط معاہدہ کے ہیں وہ اس کے ذہن نشین ہو جاتے ہیں۔ اس لئے اگر ہم چاہتے ہیں کہ فی الواقعہ اور دائمی فائدہ اس کتاب سے حاصل ہو تو یاد رکھنا چاہیے کہ سرسری طور پر ایک بار پڑھ لینا کافی نہیں ہے، عمیق مطالعہ کے بعد یہ ضروری ہے کہ ہر مہینہ اس پر چند گھنٹے غور کیا جائے۔ ہر روز اسے اپنے سامنے میز پر رکھنا چاہیے اور اکثر اُس پر سرسری طور پر نظر ڈال لینا چاہیے اور اس بات کو ذہن نشین کر لینا چاہیے کہ ہماری آئندہ ترقی کے اسباب اسی سے وابستہ ہیں۔ یہ بات قابل غور ہے کہ ان اصول پر عمل کرنے کی غیر راوی عادت ہی وقت بوقت کی وجہ ہم اکثر اُس پر غور نہیں کرتے۔

۶۔ اگر ہم کیونچہ سکھانے کی کوشش کریں تو وہ کبھی نہیں سیکھے گا۔
 بات یہ ہے کہ علم حاصل کرنا ایک عملی روش ہے اور ہم عمل کرنے سے سیکھ
 سکتے ہیں، جب بھی موقع ملے ان اصول کو استعمال کرنے کی کوشش کرنی
 چاہیے، اس لئے کہ اگر استعمال نہیں کریں گے تو ہم بھل جائیں گے
 جو علم کہ زیر استعمال رہتا ہے وہ ہمارے ذہن نشین ہو جاتا ہے۔

ان ہدایات پر ہمہ وقت عمل کرنا آسان نہیں ہے مثلاً یہ کہ غصہ کے
 وقت یہ زیادہ آسان ہے کہ کسی کی نکتہ چینی کی جائے، بجائے اس کے
 کہ دوسرے شخص کا نکتہ نظر معلوم کیا جائے، علی بن القیاس اس لئے اس کتاب کے
 پڑھنے وقت یاد رکھنا چاہتے ہیں کہ ہم نہ محض معلومات میں ضائع کر رہے ہیں نہ عادتیں ڈالنے کی
 کوشش کر رہے ہیں نہ زندگی بسر کرنے کا ایک نیا طریقہ سیکھ رہے ہیں۔ اس کے لئے
 وقت، ثابت قدمی، اور روزانہ فراغت کی ضرورت ہے۔ اگر ہم کو کبھی
 کوئی وقت پیش آئے تو اسی کتاب سے مدد لینی چاہیے۔ بچوں سے کیسا
 سلوک کیا جائے، بیوی کس طرح اپنی ہنجال بنانی چاہے، اور گاہک کیسے خوش رکھے جائے
 اگر اس قسم کا کوئی پیچیدہ مسئلہ پیش آئے تو اس کو ان طریقوں سے حل کرنا چاہئے
 جس کے ہم عادی تھے بلکہ ان اوراق سے مدد لینی چاہئے اور جن مقامات پر ہم نے
 نشانات لگائے ہیں ان کو دوبارہ پڑھ کر ان سے طریقوں کو استعمال کرنا
 چاہئے تب جا کے ان اصول کا طلسم ہم پر ظاہر ہوگا۔

۷۔ اپنی بیوی بیٹے یا کسی اور دوست کو اجازت دینی چاہیے کہ جب کبھی ہم کو ان اصول کی خلاف ورزی کرتے ہوئے پائے ہم سے ایک روپیہ بطور جرمانہ وصول کرے۔

۸۔ ایک سربراہ اور وہ بنک کے پریذیڈنٹ نے اپنی اصلاح کا ایک عجیب طریقہ میرے اسکول میں بیان کیا۔ اس کی تعلیم باقاعدہ نہیں ہوئی تھی لیکن کچ اُس کا شمار امریکہ کے معمول سرمایہ داروں میں ہے۔ وہ کہتا ہے کہ میرے پاس ایک نوٹ بک تھی جس میں ان لوگوں کے نام لکھ لیتا تھا جن سے ملاقات کا وقت مقرر ہوتا تھا میں ہر سہرے کی شام کو اپنے ہفتہ بھر کے واقعات کی جانچ پڑتال اور قدر و قیمت لگانے میں مشغول ہو جاتا ہوں اور ہفتہ بھر کی کارروائیوں پر نظر ثانی کرتا ہوں کہ کتنے لوگوں سے ملاقاتیں کیں کتنوں سے بحث ہوئی اور کتنی مرتبہ مجھے غلطی سرزد ہوئی۔ کے مرتبہ میں حق پر تھا اور کے مرتبہ ناحق پر اور اگر حق پر تھا تو اس سے زیادہ کیسے اصلاح کر سکتا تھا اور کیا سبق ان تجربات سے حاصل ہوئے اس ہفتہ وار تبصرہ سے مجھ کو رنج اور اکثر غلطیوں پر تعجب ہوتا ہے لیکن جتنے دن گزرتے جاتے ہیں ان غلطیوں کی تعداد کم ہوتی جاتی ہے ابھی کبھی میں اپنے کو شاد باشی بھی دے لیتا ہوں اس سال سال کے تجزیہ نفسیاتی سے مجھے بہت فائدہ حاصل ہوئے اسکے ذریعہ سے ہر بات کے فیصلہ کرنے کی قابلیت بہت زیادہ بڑھ گئی ہے اور لوگوں سے تعلقات قائم کرنے میں بہت مدد ملی ہے

ہم بھی کیوں نہ کوئی ایسا طریقہ استعمال کریں جسکے ذریعہ سے اس کتاب کے مندرجہ اصول کی جانچ پر تال ہو سکے۔ ایسا کرنے میں دو فائدے ہونگے۔

(۱) تعلیم کا ایک بیش بہا سلسلہ قائم ہو جائیگا۔

(۲) ہماری استعداد لوگوں سے ملنے اور تعلقات پیدا کرنے کی بڑھ جائے گی۔

۹۔ اس کتاب کے آخر میں ایک روز نامہ ہے جس میں ان کامیابوں کا حال لکھنا چاہیے جو ہمیں ان اصول پر عمل کرنے سے حاصل ہوئی ہیں۔ اختصار مد نظر رہنا چاہیے۔ نام۔ تاریخ۔ نتائج۔ یہ اندراج ہم کو زیادہ کوشش کرنے پر آمادہ کرے گا اور آئندہ کسی موقع پر اسکے مطالعہ سے دلچسپی پیدا ہوگی۔ اس کتاب کے سب سے زیادہ فائدہ اٹھانے کے لئے حربہ خیل اور کا خیال رکھنا ضروری ہے۔

(۱) لوگوں سے بہترین تعلقات پیدا کرنے کے اصول سیکھنے کی انتھاک کو مشن کر دو۔

(۲) ہر باب دو مرتبہ پڑھ لو تب آگے بڑھو

(۳) پڑھتے وقت کبھی کبھی توقف کرو اور اس بات پر غور کرو کہ ہر اصول پر کیسے عمل درآمد ہو سکتا ہے۔

(۴) ہر قابل کا قابضات پر نشان بناتے جاؤ۔

- (۵) ہر مہینہ میں ایک بار اس کتاب پر نظر ثانی کرو۔
- (۶) اس کتاب کے مندرجہ اصول کو جب بھی موقع ملے استعمال کرو اور روزمرہ کی مشکلات میں اس کتاب کے مدد لو۔
- (۷) جب کبھی کسی اصول کی خلاف ورزی کرو تو اپنے رسی دوست کو کچھ پیسہ یا روپیہ دو۔
- (۸) ہر ہفتہ اس بات کی جانچ کرو کہ کتنی ترقی کی ہے کتنی غلطیاں کی ہیں اور آئندہ کے لئے کیا سبق حاصل کیا ہے۔
- (۹) کتاب کے آخر میں ایک زناچہ رکھو اس میں اس بات کا اندراج کرو کہ تم نے کب اور کس طرح ان اصول کو استعمال کیا۔



لوگوں کو اپنی طرف مائل کرنے کے چھ اصول

باب اول

ان پر عمل کرنے سے تمہارا ہر حکم خیر مقدم کیا جائے گا

(۱) دنیا میں سب سے زیادہ دوست پیدا کرنے والا کون ہے ؟
 اگر ایک کتے پر تم مہربان ہو اور اُس سے کسی گلی میں ملو تو وہ دس فٹ کے
 فاصلے پر بھی ہوگا تو اپنی دم ہلانے لگے گا، اگر تم اُس کی پیٹھ تھپک
 دو گے تو وہ خوشی کے مارے پھولا نہ سماءے گا، یہ اظہار محبت کسی
 خود غرضی کی بنا پر نہیں ہے، وہ تمہارے ہاتھ کوئی جائداد بیچنا نہیں
 چاہتا اور نہ تم سے شادی کرنا چاہتا ہے کیا کبھی تم نے اسپر بھی غور کیا
 ہے کہ کتنا ہی وہ جانور ہے جس کو بغیر کام کئے کھانے کو بلجاتا ہے،
 مرغی انڈے دیتی ہے، گائے دودھ دیتی ہے، بیل نعمہ سرائی کرتی
 ہے، لیکن کتنا اپنی بسر اوقات صرف اظہار محبت پر کرتا ہے۔

جب میں ۵ برس کا تھا میرے کمرے پر میری دلگش کی سیلے

ایک پلہ خرید دیا، ہر روز سہ پہر کو وہ یہ انتظار میں بیٹھا رہتا،

جب میری آواز یا پاؤں کی آہٹ سُنتا تو اُچھلتا کودتا میرے استقبال کیلئے تیر کی طرح دوڑتا آتا، ۵ سال تک وہ میرا رفیق رہا، ایک شب اُس پر بجلی گری اور وہ مر گیا، اُس کی موت سے میرے بچنے کی دُنیا سیاہ ہو گئی۔

دوسروں کے معاملات میں دُکھی لینے سے تم دو ماہ میں اس سے زیادہ دوست پیدا کر سکتے ہو جتنے کہ دو سال میں دوسروں کو اپنے معاملات میں دُکھی پیدا کرانے کی کوشش کر کے دوست پیدا کرتے، ہر شخص صبح و شام اپنے انٹرن میں مبتلا ہے، اگر ٹیلیفون پر لوگ ۵۰ مرتبہ بات کرتے ہیں تو ۳،۹۹۰ مرتبہ لفظ "میں" استعمال کرتے ہیں۔

اگر تم کسی تصویر کا روپ دیکھو جس میں تمھاری تصویر بھی ہو، تم کس کی تصویر پہلے تلاش کر دو گے، اگر تم سمجھتے ہو کہ لوگ تم سے دُکھی لینے ہیں تو اس سوال کا جواب دو کہ اگر تم آج رات مر گئے تو کتنے لوگ تمھارے جنازے میں شریک ہونگے۔ لوگوں کو تم سے کیوں دُکھی ہو جب تم کو دوسروں کے معاملات میں دُکھی نہیں، قلم اٹھاؤ اس کا جواب لکھو۔

نپولین نے آخری بار جب اپنی بیوی سے ملاقات کی تو کہا کہ "میں دُنیا کے خوش قسمت ترین آدمیوں میں سے ہوں لیکن

اس وقت سوائے تمھارے اور کسی پر مجھے مکمل بھروسہ نہیں ہے۔“
مورخین کو شبہ ہے کہ اُس وقت بھی اُس کو اپنی بیوی پر مکمل اعتماد
تھایا نہیں۔

جو شخص کے دوسروں کے معاملات میں دھچپی نہیں لیتا ہے وہ دنیا میں
طرح طرح کی شکلات میں مبتلا ہوتا ہے اور ناکامیابی کا منہ دیکھنا پڑتا ہے
افسانہ نویسوں کے افسانے اُسی وقت مقبول ہو سکتے ہیں جب وہ اپنے
طرز تحریر سے ثابت کر دیں کہ وہ لوگوں کو پسند کرتے ہیں۔

امریکہ کے ایک مشہور بازیگر کو اپنی شخصیت دوسروں پر ظاہر کرنا
لمکھ تھا، وہ انسانی سیرت کے واقف تھا، اُس کا ہر فعل، ہر اشارہ،
آواز کا اتار چڑھاؤ، آنکھوں کے اشارے ان سب کو پیسے سے
مشق کر لیتا تھا، اُس کو لوگوں سے دھچپی تھی، عام شعبہ باز تماشائیوں
کی طرف سے دیکھ کر اپنے دل میں یہ کہتے ہیں:-

”دیکھو کتنے آج پھنسے ہیں، میں ان سب کو کیسا ہر دے

بناتا ہوں۔“

لیکن یہ شعبہ باز اپنے دل میں کہتا تھا:-

”میں ان لوگوں کا شکر گزار ہوں ان کے آنے سے میری ذری

چلتی ہے، میں اپنے بہترین کرتب ان لوگوں کو دکھلاؤں گا۔“

بات یہ تھی کہ وہ اپنے تماشائیوں سے حد درجہ محبت کرتا تھا۔
 تھیوڈور روزولٹ کے کی ہر عزیزی کے بھی یہی اسباب تھے
 اُس کے نوکر بھی اُس سے محبت کرتے تھے، اُس کے ایک نوکر نے اپنے
 آقا کی سوانح عمری لکھی ہے جس سے معلوم ہوتا ہے کہ اس نوکر کی بیوی نے
 روزولٹ سے کسی ایسی چیز متعلق دریافت کیا جو کہ اُس نے کبھی نہ دیکھی
 تھی، روزولٹ نے اسکی توضیح کر دی، تھوڑی دیر بعد جب وہ چیز کہیں
 نظر آئی تو اپنی نوکرانی کو ٹیلیفون کیا کہ دیکھو وہ چیز سامنے موجود ہے اس کو
 دیکھ کر سمجھ لو۔

روزولٹ ایک مرتبہ پریڈنٹ کے مکان پر گیا، پریڈنٹ
 کہیں باہر گیا تھا، جب اس کی نظر باورچن پر پڑی تو اُس نے اُس سے
 پوچھا کہ اب بھی تم جو کی روٹی پکاتی ہو اُس نے کہا کبھی کبھی مگر کوئی
 کھاتا نہیں، اُس نے کہا یہ ان کی بد مذاقی ہے جب میں پریڈنٹ
 سے ملونگا تو اُس سے یہ ذکر کروں گا۔ وہ باورچن جو کی روٹی پلیٹ میں
 لائی اور وہ ایک نمکڑا لے کر کھاتے ہوئے اور مالیوں اور نوکروں
 سے ہنسی مذاق کرتے ہوئے چلے گئے

ایک اور مشہور پریڈنٹ کا واقعہ ہے کہ کوئی شخص اُس کے
 پاس قرض مانگنے آیا، قرض مل گیا اور وہ شکریہ ادا کرنے کے بعد

جانے لگا تو اُسے روک کر پوچھا کہ تم کیا اپنے ہی کمرے میں پکاتے کھاتے ہو، یہ بہت اچھی بات ہے بشرطیکہ معقول غذا ہو، کالج میں میں بھی ایسا ہی کرتا تھا۔

بہت سے مشہور مصنفین کے تجربات سے فائدے اٹھانے کیلئے ہم نے خطوط لکھے کہ ہم لوگ ان کی تصنیفات کے بہت شیدا ہیں اور ان کی رائے اور مشورے سے مستفید ہونا چاہتے ہیں اور ان کی کامیابی کے راز معلوم کرنا چاہتے ہیں، ہر ایک خط پر ۱۵۰ طلباء کے دستخط تھے، اس خط میں یہ بھی لکھا گیا تھا کہ چونکہ آپ لوگوں کو فرصت نہیں ہے کہ کوئی تقریر (درس) تیار کر سکیں اس لیے مندرجہ سوالات کے جوابات لکھ دیں، وہ لوگ بغیر نفیس آئے اور ہم لوگوں کی مدد کی، اس طریقے سے ہم لوگوں نے بڑے بڑے مقررین کو اپنے یہاں بلوا کر تقریریں کرائیں، ہم سب لوگ (چاہے نانباتی ہو، چاہے قصاب، چاہے بادشاہ) دوسروں کے منہ سے اپنی تعریف سنا چاہتے ہیں۔

لڑائی کے ختم تمام پرتشدد شخص نفست کرتا تھا، اور حقارت کی نظر سے دیکھتا تھا، جب وہ بھاگ کر ہالینڈ چلا گیا تو اُس کے ملک والے بھی اُس سے پھگے، لڑکے اس قدر اُس سے نفست کرنے لگے تھے کہ اگر اُس کو کہیں پا جائیں تو پھاڑ کھائیں اور بوٹی بوٹی نوچ ڈالیں۔

زندہ نذر آتش کر دیں ایک چھوٹے لڑکے نے اُس کو ایک پُر غلو ص خط لکھا جو نیکی و لطف و کرم اور تعریف سے مملو تھا، اُس نے لکھا تھا کہ ”دُنیا جو کچھ بھی کہے میں اپنے قیص سے محبت کرتا رہوں گا“۔“ تیسرے اس خط کا بڑا اثر ہوا، اُس نے چھوٹے لڑکے کو بلوا بھیجا، وہ لڑکا مع ماں کے آیا، تو قیص نے اُس کی ماں سے شادی کر لی۔

ڈیوک آف ونڈرسر جب لےچسٹر تھے تو امریکہ کے بعض حصوں میں دورہ کرنے والے تھے، اُنھوں نے ہینٹون پہلے سے اُس ملک کی زبان سیکھنی شروع کی تاکہ اُس زبان میں تقریر کر سکیں، امریکہ والوں نے اس کو بہت پسند کیا۔

مڈے سے مجھے اپنے دوستوں کی پیدائش کی تاریخ معلوم کرنے کا شوق ہے، اگرچہ مجھے نجوم پر اعتقاد نہیں ہے لیکن ہر ایک سے پہلے پوچھتا ہوں کہ کیا اس کو اس پر اعتقاد ہے کہ انسان کے چال چلن یا مزاج کا تعلق اُسکی پیدائش کے دن سے ہے، اس کے بعد اُسکی پیدائش کا دن اور مہینہ دریافت کرتا ہوں مثلاً اُس نے ۲۴ نومبر بتلایا، میں اُس کو یاد کرنے لگتا ہوں، اور جہاں وہ چلا گیا فوراً یہ تاریخ میں نے درج کر لی، جہاں کسی کی پیدائش کا دن ہوا میں نے اُس کو تاریخ مبارکباد کا بھیج دیا۔

اگر کوئی ٹیلیفون پر تم سے کچھ دریافت کرے تو اسے اس لمحے میں جواب دو کہ اس کو معلوم ہو کہ اس سے بات کرنے میں تمہیں بہت خوشی حاصل ہوئی ہے، نیویارک کی ٹیلیفون کمپنی اپنے آپریٹروں کو اس بات کی تعلیم دیتی ہے کہ نمبر اس لمحے میں دریافت کریں کہ جس سے یہ ترشح ہو کہ آپ ریڈیو سے سلام کر رہے ہیں اور اس بات پر اظہار خوشنودی کر رہے ہیں کہ وہ تمہارے کچھ کام آ سکتا ہے۔

ایک بنک کا ڈائرکٹر ایک رپورٹ لکھنے کے سلسلے میں کچھ معلومات حاصل کرنے ایک شکاری کی کمپنی کے پریذیڈنٹ کے پاس گیا وہ پوچھا ہی تھا کہ ایک نوجوان عورت نے جہانک کر پریذیڈنٹ سے کہا کہ آپ کے لیے میرے پاس آج ٹکٹ نہیں ہے، پریذیڈنٹ نے ڈائرکٹر سے اسکی توضیح کی اور کہا کہ میں اپنے ٹکٹ کیلئے ٹکٹ جمع کرتا ہوں، ڈائرکٹر کہتا ہے کہ میں نے اپنا مدعا بیان کیا لیکن جوابات کافی دشمنی نہ پا کر میں برخاستہ خاطر ہو کر واپس چلا آیا اور سوچتا رہا کہ یہ معلومات کیسے حاصل کروں، مجھے یاد آیا کہ بنک کا محکمہ خارجہ ٹکٹ جمع کرتا ہے، یہ ٹکٹ تمام طوائف کے خطوط پر لگائے گئے ہیں، دوسرے دن میں اس پریذیڈنٹ کے پاس پہنچا، اور کہا کہ تمہارے بیٹے کیلئے کچھ ٹکٹ لایا ہوں۔ میرا بیٹی گرم جوشی سے استقبال کیا گیا، وہ ان ٹکٹوں کو بار بار دیکھتا تھا اور کہتا تھا کہ میرا لڑکا

ان کو ضرور پسند کرے گا، ایک ٹکٹ تو بہت نایاب ہے، اُس کے بعد ایک گھنٹے تک اُس نے از خود وہ تمام وہ باتیں بتلائیں جن کی مجھے ضرورت تھی اور اتنے انہماک کا اظہار کیا کہ بعض اطلاعات اپنے ماتحتوں سے حاصل کیں، اور بعض ٹیلیفون سے حاصل کیں، مختصر یہ کہ میں بہت کامیاب واپس آیا۔

ایک کارخانے کا حصہ دار سا لہا سال سے اس کوشش میں تھا کہ اس کے یہاں کا کوئلہ ایک اور کمپنی خرید کرے، مگر وہ کمپنی برابر دوسری جگہ سے کوئلہ خریدتی رہی، اس پر اُس نے کمپنی مذکور کو بہت بُرا بھلا کہا اور پھر تعجب تھا کہ کمپنی کے ہاتھ کیوں کوئلہ نہ بیچ سکا، میں نے اُسے سمجھایا کہ دوسرا طریقہ عمل استعمال کرے، آخر کوٹے پایا کہ ہم لوگ ایک مباحثہ اس مضمون پر کیوں نہ کریں کہ کمپنی مذکور کی کارروائیاں مکمل کو نقصان پہنچا رہی ہیں، اس مباحثہ میں کوئلہ کے کارخانے کا حصہ دار کمپنی مذکور کی حمایت کرنے پر آمادہ کیا گیا، میسجے مشورے سے وہ کمپنی کے عامل کے پاس گیا، اور کہا کہ میں اس وقت آپ کے ہاتھ کوئلہ نہ بیچنے نہیں آیا ہوں بلکہ بعض امور کے متعلق معلومات حاصل کرنے آیا ہوں، میں اس مباحثہ میں کامیاب رہنا چاہتا ہوں، اگر آپ میری مدد کریں تو ممنون ہوں گا، اس کا نتیجہ جو کچھ ہوا وہ اسی کے الفاظ میں سنئے۔

”اُس نے مجھے صرف ایک منٹ کا وقت دیا تھا لیکن وہ مجھ سے

دو گھنٹہ کے قریب گفتگو کرتا رہا، اُس نے تمام معلومات مجھے بہم پہنچائے اور
 رخصت کرتے وقت مجھ سے وعدہ لیا کہ مباحثہ کے انجام کی اطلاع اُسے ضرور
 دی جائے، پھر میری کامیابی کی دعا کی اور کہا کہ کبھی کبھی مجھ سے اس کے ملنے
 خسر میں اُس نے یہ بھی کہا کہ کچھ دنوں بعد مجھ سے ملو تو تمہیں کوئلہ کا آرڈر
 دوں، بغیر ایک لفظ بھی زبان سے نکالے ہوئے اُس نے میری خواہش
 پوری کر دی، اس کے معاملات میں دلچسپی ظاہر کرنے سے مجھے اتنی کامیابی
 ہوئی جو اپنے کوئلہ کی خوبیاں بیان کرنے سے ۱۰ سال میں بھی نہ ہوتی۔
 اس لیے اگر تم چاہتے ہو کہ لوگ تمہیں پسند کریں تو پہلا اصول یہ ہے کہ
 خلوص کے ساتھ اور لوگوں کے معاملات میں ظہار دلچسپی کرو۔



باب دوم

آسان طریقہ اچھا اثر ڈالنے کا !

میں ایک جگہ دعوت میں مدعو تھا، وہاں ایک ایسی دولت مند عورت سے ملاقات ہوئی جس کی خواہش تھی کہ لوگوں پر اُس کا اچھا اثر پڑے۔ کپڑوں، ہیروں اور موتیوں کی خرید میں اُس نے بہت سا روپیہ بھونک ڈالا تھا لیکن چہرے کی آرائش کے متعلق اُس نے کچھ بھی نہیں کیا تھا، اُس کے چہرے سے روکھا پن اور خود غرضی ٹپکتی تھی اُس کو نہیں معلوم تھا کہ لباس سے زیادہ یہ ضروری ہے کہ اُس کے چہرے کو دیکھ کر لوگ اس کی طرف مائل ہوں۔

شخصیت، دلفریبی اور دوسروں کو گرویدہ کرنے کی استعداد یہ چیزیں لوگوں کی ترقی کا باعث ہوتی ہیں، لیکن سب سے بڑا چیز اس کی شخصیت میں اُس کی دلکش مسکراہٹ ہوتی ہے۔

فرانس کے ایک اداکار سے میں ملاقات کرنے گیا، پہلے تو

وہ مجھے ترش رو اور ڈراؤنا معلوم ہوا، لیکن جب وہ ہنسنے لگا تو ایسا معلوم ہوا کہ سوچ بادل سے نکل آیا، اگر اسکی بجلی گرانے والی مہنی نہ ہوتی تو وہ اس بام ترقی پر آج نہ ہوتا، بلکہ اپنے آبائی پیشہ بخاری میں مشغول ہوتا۔ الفاظ اور افعال سے زیادہ مہنی مؤثر ہوتی ہے مہنی زبان حال سے کہتی ہے میں تمہیں پسند کرتا ہوں، میں تم سے مل کر بہت خوش ہوا، اسی وجہ سے کتے محبوب ہوتے ہیں، وہ ہم کو دیکھ کر پھولے نہیں سماتے اور ہم بھی ان کو دیکھ کر خوش ہوتے ہیں، بنادی مہنی کسی کو پسند نہیں، کوئی اُس کے دھوکے میں مبتلا نہیں ہوتا اور نہ اُس کو کوئی پسند کرتا ہے، میں اصل مہنی کا ذکر کر رہا ہوں، دل گرانے والی مہنی جو کہ دل سے نکلتی ہے اور جس کے بازار میں بڑے دام لگتے ہیں،

ایک سوداگر نے مجھ سے کہا کہ ایک آن پڑھ اور حائل لیکن مہنی کھ لڑکی نسبت اُس فلسفی کے جو ترش رو ہو دو کا ندرسی کے لیے ہزار درجہ بہتر ہے، کامیابی کے لیے محنت و مشقت اتنی ضروری چیز نہیں ہے جتنا یہ کہ انسان مہنی خوشی کام کرے، اگر تم چاہتے ہو کہ لوگ تم سے مل کر خوش ہوں تو تم ان سے مل کر اہلارست کرو۔

میں نے ہزاروں کاروباری لوگوں سے کہا کہ ہمہ وقت لوگوں سے

ہنس کر ملیں تب مجھ سے آکر اُس کے نتائج بیان کریں، ایک شخص نے اپنا تجربہ یوں بیان کیا۔

”میری شادی کو ۱۸ سال ہو گئے، اور اس عرصہ میں

میں اپنی بیوی سے کبھی ہنس کے نہیں بولا، آپ کے کہنے پر

میں نے عمل شروع کیا، دوسرے دن جب میں کھانے پر بیٹھا

تو اپنی بیوی سے ہنس کر ہم کلام ہوا، اُس کو بہت تعجب ہوا

میں نے جب اس پر دو مہینے عمل کیا تو میں نے دیکھا کہ میری

خانگی زندگی پُر از مسرت ہو گئی ہے، اب میں نے اپنا عمل

کر لیا ہے کہ مکان سے لے کر دفتر پہنچنے تک جتنے لوگوں سے

ملاقات کرتا ہوں، سب سے ہنس کر ہم کلام ہوتا ہوں، نتیجہ اس کا

یہ ہوتا ہے کہ شخص مجھ سے ہنس کر ہم کلام ہوتا ہے، جو لوگ شکایتیں

لے کے آتے ہیں اُن سے بھی ہنس کے پیش آتا ہوں، اور اُنکی

شکایت شکایت سنتا ہوں، اس ہنسنے کی بدولت میری آمدنی

روز بروز بڑھ رہی ہے، میں نے نکتہ چینی بھی ترک کر دی ہے

ججائے تردید کرنے کے اب میں لوگوں کی تعریف اور قدر دانی کرتا ہوں

دوسرے کے نظریہ کو سمجھنے کی کوشش کرتا ہوں۔ ان باتوں سے

میری زندگی میں انقلاب عظیم پیدا ہو گیا ہے، اب میں دوسرا

آدمی ہو گیا ہوں، زیادہ دولت مند، زیادہ کامیاب، کثیر الاحباب

یہی سب باتیں آخر کو کام آتی ہیں۔“

اگر منہی کے عادی نہیں ہو تو عادت ڈالو، اگر تم اکیلے ہو تو سیٹی بجانے یا نغمہ سرائی پر اپنے کو مجبور کرو، خوشی حاصل کرنے کا بہترین ذریعہ یہ ہے، کہ تم منہتے ہوئے بیٹھ جاؤ اور اپنے انجیل و اقوال سے یہ ظاہر کرو کہ گویا تم پہلے ہی سے خوش و محرم تھے، شخص خوشی کی تلاش میں ہے، اور اُس کے حصول کا ذریعہ یہ ہے کہ اپنے خیالات کو قابو میں رکھو۔

مسترت کا انحصار بیرونی حالت پر نہیں بلکہ اندرونی حالت پر ہے۔

دو شخص ایک جگہ ایک ہی کام میں مشغول ہوں اور دولت و ثروت بھی برابر کی ہو اور پھر بھی ایک خوش نصیب اور دوسرا بد نصیب ہو سکتا ہے، اس کی وجہ یہ ہوگی کہ دونوں کے کام کرنے کا طریقہ مختلف ہوگا۔

چین کے قلی سخت دھوپ میں ۷۲ روزانہ پر منہی خوشی کام کرتے ہیں اور دوسری جگہ کے مزدور پیشہ اس کے متحمل نہیں ہو سکتے، بہت سے پاپرج اور شلول (لوگوں کو میں نے منہتے ہوئے دیکھا تو تعجب ہوا، دریا ت کرنے سے معلوم ہوا کہ شروع شروع میں البتہ ان کو صدمہ ہوتا تھا، لیکن بعد کو ان سے زیادہ خوش اور کسی کو نہیں پایا گیا۔

ایک عورت جس پر طح طح کے مصائب نازل ہو چکے تھے انکو

میں نے ہمہ وقت ہنستا ہوا پایا تو معلوم ہوا کہ اُس نے اپنے دل میں رنج و
 عنس کے خیالات کو آنے ہی نہ دیا اور دوسروں کو خوش کرنے میں وہ
 اس قدر مشغول رہتی ہے کہ اُس کو اپنا رنج بھول جاتا ہے، جہاز میں
 جب تک سوراخ نہ ہو جائے اُس وقت تک سمندر کا پانی اس کو ڈبو
 نہیں سکتا، اسی طرح اگر اپنے دل و دماغ کے دروازے مذموم خیالوں
 پر بند رکھے جائیں تو انسان کبھی رنج میں ڈوب نہیں سکتا۔

جب تم دروازے سے باہر قدم رکھو تو اپنے دوستوں سے ہنس کے
 بولو اور نہایت گرم جوشی سے ہاتھ ملاؤ، اپنے خیالات ان اعلیٰ باتوں
 پر جمائے رہو جو تم کو ناچاہتے ہو، ہر موقع سے فائدہ اٹھاؤ، اپنے
 کو مفید بنانے کے کوشاں رہو، عزم و استقلال بڑی چیز، خلوص
 سے بہت سی مرادیں برآتی ہیں، جس بات کے لیے ہم کمر بستہ ہو جائیں
 وہ ہو کے رہے گی، چین کے لوگوں کا یہ مقولہ آب زر سے لکھنے کے
 قابل ہے :-

”جو شخص منہں مکھ نہیں ہے اُس کو دوکان نہ کھولنا

چاہیئے“



مسکراہٹ کے نوائے حریف ہیں :-

- (۱) اس کی کچھ قیمت نہیں ہے لیکن نتیجہ خیر ہے۔
- (۲) دینے والے کو مفلس کئے بغیر پانیوالوں کو امیر کر دیتی ہے۔
- (۳) مسکراہٹ کی جھلک تو عارضی ہے لیکن وہ دلوں میں ہمیشہ کے لیے بس جاتی ہے۔

- (۴) ایسے رابر آدمی اس کا محتاج ہے اور کوئی ایسا غریب نہیں ہے جو اس سے فائدہ اٹھا کر مالا مال نہ ہو سکتا ہو۔
- (۵) خانگی زندگی میں، کاروباری زندگی میں، دوستوں کے مجمع میں ہر جگہ مسرت پیدا کرتی ہے۔

- (۶) تھکے ماندوں کی راحت ہے مغموم اور بد دل لوگوں کے اندھے گھر کا اُجالا ہے اور تکلیفوں کا تریاق ہے، لیکن باوجود ان تمام خوبیوں کے نہ وہ خودی جاسکتی ہے نہ بھیک مانگ کر اسکتی ہے نہ قرض لی جاسکتی ہے، نہ اس کو چڑا کر حاصل کر سکتے ہیں اس لیے کہ یہ وہ پیسے ہیں کہ جب تک وہ استعمال نہ کی جائے بیکار ہے، جو لوگ کہ ہنسنے سے معذور ہیں وہ اور دوسرے اس کے لیے دست سوال بلند کرتے ہیں۔

اس لیے اگر تم چاہتے ہو کہ لوگ تم کو پسند کریں اور تمہاری طرف رغبت ہوں
 زبان سے خندہ پیشانی سے پیش آؤ

باب سوم

اگر تم ایسا نہ کرو گے تو تم کو تکلیفوں کا سامنا کرنا ہوگا

لوگوں کا نام یاد کرنے سے بھی انسان ترقی کی ادبچی سے ادبچی منزل پر پہنچ سکتا ہے اور بہت سے مرید پیدا کر سکتا ہے، ایک شخص اسکی بدولت ڈاکخانہ کا پوسٹماٹر جنرل ہو گیا، وہ جب کسی سے ملاقات کرتا تو اسکا پورا نام، اسکے افراد خاندان کی تعداد، اس کا پیشہ اور اس کے سیاسی مشاغل معلوم کر لیتا تھا جب کبھی اُن میں سے کسی سے ملاقات ہوتی تو اسکے پیشے اور اسکے بال بچوں کی خیریت دریافت کرتا، اس طرح ہر شخص کو بے تکلفی کا خط لکھتا جس کو پا کر وہ خوش ہوتے۔

ہر شخص کو اپنا نام بھلا معلوم ہوتا ہے، اگر اسکا نام لیکر پکارو گے تو وہ سُکر خوش ہوگا، گویا اس کی بڑی تعریف کر دی گئی، لوگوں کے نام کا اطلاق لکھنے سے بڑھ کر ان کو ناخوش کرنے کی کوئی اور صورت نہیں ہے۔

ایک مرتبہ ایک شخص کو خیر گوش جمع کرنے کا شوق ہوا، رفتہ رفتہ اُن کی تعداد اتنی ہو گئی کہ اُن کے چارہ کا انتظام مشکل ہو گیا، اُس نے لڑکوں سے کہا کہ اگر وہ سب مل کر اُن کے چارہ کا انتظام کریں تو ہر ایک

خزگوش کا بچہ اُن کے نام سے پکارا جائے گا۔

لوہے کا ایک بڑا تاجر ریل کی پٹریاں ایک ریل کے کارخانہ دار کے ہاتھ فروخت کرنا چاہتا تھا، مگر وہ کارخانہ دار راضی نہ ہوتا تھا، اول الذکر نے لوہے کی ایک بڑی چکی بنوائی جس کا نام اس نے کارخانہ دار کے نام پر رکھا، نتیجہ اسکا ظاہر ہے، جب کارخانہ دار کو ریل کی پٹریوں کی ضرورت ہوئی تو اُس نے اُسی تاجر کے یہاں سے منگائیں۔

دو تاجر جو ایک ہی قسم کا کاروبار کرتے تھے، ایک دوسرے کے رقیب ہو گئے اور بالآخر دونوں کے کاروبار میں نقصان ہونے لگا۔ ایک نے دوسرے سے کہا کہ بہتر ہوتا اگر ہم دونوں مل کر یہی کاروبار کرتے اور اس کارخانے کا نام آپ کے نام پر رکھتے، آخر الذکر راضی ہو گیا اور دونوں نے ملکر بہت سارے روپیہ کمایا۔

لوگ اپنے نام کے اس قدر شیدا ہوتے ہیں کہ اسکی یادگاریں کیا کچھ نہیں کر بیٹھتے۔

ایک شخص لاؤلتھا، اُس نے اپنے بھتیجے کو پچیس ہزار روپے ایلئے دیے کہ وہ اپنے لڑکے کا نام اس کے نام پر رکھے۔

دو سو سال قبل امیر لوگ مصنفین کو کثیر رقمیں اس غرض سے دیا کرتے تھے کہ وہ اپنی کتابیں ان کے نام سے معنون کریں، لائبریریوں اور

عجائب خانوں کا بیش بہا ذخیرہ ایسے ہی شخصوں کا ممنون ہے جو اپنے نام کے تحفظ کے لیے یہ سب کچھ کر گئے ہیں۔

یہ کتب خانے اور عجائب خانے ایسے ہی لوگوں کے نام سے منون ہیں، گر جاگھکے کھرکھر کیوں کے قیمتی رنگین شیے آجتا کہ اپنے معظیوں کی یاد دلاتے ہیں۔

موٹر کار کی ایک سربراہ اور دہ کمپنی نے پریسڈنٹ امریکہ کے لیے ایک موٹر کار بنائی، جب یہ موٹر تحفہ پیش کئی گئی تو پریسڈنٹ صاحب نہایت اخلاق سے پیش آئے، انہار پسندیدگی کیا، مالک کمپنی کا نام لے کر پکارا اور اپنے افعال سے ظاہر کیا کہ جو باتیں اُن سے کہی گئیں اور دکھائی گئیں اُن سے انہیں کبھی پیدا ہو گئی ہے۔ لوگ اس کے دیکھنے کے لیے جوق جوق آنے لگے انہوں نے کہا ”کتنی عجیب بات ہے یہ کس آسانی سے چلائی جا سکتی ہے، میں چاہتا ہوں کہ اس کے سب پُرزے علیحدہ کر کے اُس کے راز سے واقف ہو جاؤں، مسٹر رابرٹ، آپ نے اس کے بنانے میں بہت قابلیت صرف کی ہے، یہ بہت بڑا کام آپ نے کیا ہے۔“

اُس نے تمام چیزوں کی تعریف کی خصوصاً اسباب رکھنے کی جگہ کی جس میں کئی سوٹ کیس (جسکے اوپر اُن کے نام کا طوا بنا ہوا تھا) رکھے ہوئے

تھے ، اُس نے ذرا ذرا سی باتوں پر نظر ڈالی ، اور اپنی بیوی ، اپنے سکرٹری اور دوسرے بڑے عمدہ داروں کی توجہ ادھر دلائی ، فی الآخر اپنے کارکن جارج نامی سے کہا کہ دیکھو سوٹ کیسوں کو نہایت احتیاط سے رکھنا ، اس کے بعد معافی مانگتے ہوئے یہ کہہ کر رخصت ہوئے کہ مجھے ایک جلسہ میں شرکت کرنا ہے مجھے کسی قدر دیر ہو گئی ہے ۔ رخصت ہوتے ہوئے انھوں نے موٹر سائز سے ہاتھ ملایا اور اس کی آمد پر اظہار خوشنودی کیا ، یہ محض ظاہر داری نہیں تھی ، بلکہ اُس کے فعل سے معلوم ہوتا تھا کہ وہ دل سے خوش تھا ، کچھ دن بعد اُس کے ہاتھ کا لکھا ہوا خط آیا جس میں اُس نے تجدید خوشنودی کی تھی ، اور اپنی تصویر بھی بھیجی تھی ، سمجھ میں نہیں آتا کہ اس کو ان باتوں کا کیسے وقت ملتا ہے ۔

لوگوں کے دل میں جگہ کرنے کا سب سے آسان اور سیدھا اور اہم طریقہ یہی ہے کہ اُن کے نام یاد کیے جائیں تاکہ اُن کو یہ محسوس ہو کہ انکی قدر افزائی ہو رہی ہے ، ہمارے پاس جب کوئی اجنبی آتا ہے تو رخصت ہوتے وقت ہم اُس کا نام بھول جاتے ہیں ، ایک یار میں کا پہلا سبق یہ ہے کہ رائے دہندہ کا نام یاد رکھنا ہی سیاست ہے اور اُس کو بھول جانا حماقت ہے ، نام یاد رکھنے کی استعداد نہ محض کاروبار میں ضروری ہے بلکہ باہمی راہ درسم اور امور سیاست میں بھی ۔

نپولین ثالث شاہ فرانس کو فخر تھا کہ باوجود فرائض ملکی کے جس سے بھی ملتا تھا اُس کا نام یاد کر لیتا، اگر نام اچھی طرح نہ سن سکا تو دوبارہ پوچھ لیتا، اگر نام غیر معمولی ہوا تو اُس کا املّا پوچھ لیتا، دوران گفتگو میں اُس کا نام لے کر پکارتا تھا، اور اُس شخص کے بشرہ، صورت اور طرز ادا سے اُس کے نام کو ذہن نشین کر لیتا تھا، اگر کوئی بڑا شخص ہوا تو اکیلے میں اُس کا نام کھینچ لیتا، پھر کاغذ کو دیکھتا اور غور کرتا اور ذہن نشین کرنے کے بعد کاغذ بھاڑ ڈالتا، اس طرح نام کے متعلق ایک خیالی قوت سامعہ کا نقشہ اُس کے دماغ میں جم جاتا، اس میں قوت ضرور صرف ہوتا ہے لیکن عادات پسندیدہ اسی وقت حاصل ہو سکتے ہیں جب انسان تھوڑا تھوڑا ایثار کرے، اس لیے لوگوں کو اپنی طرف مائل کرنے کے لیے تیسرا اصول یاد رکھو کہ ہر شخص اپنا نام سن کر بہت خوش ہوتا ہے اور یہی آواز اُس کے کانوں کو بہت ہی شیریں اور قابل قدر معلوم ہوتی ہے۔

باب چہام

آسان طریقہ ماہر گفتگو ہونے کا

میں حال ہی میں ایک تاش کی پارٹی میں مدعو کیا گیا، میں تاش نہیں کھیلتا ہوں، حُسن اتفاق سے مجھے وہاں ایک اور ساتھی مل گیا، میرے سفیر پرپ کا حال معلوم کر کے اُس نے خواہش کی کہ میں تمام ان مقامات اور تمام مناظر کے حالات بیان کروں جو میری نظر سے گزرے ہیں، ہم لوگ ایک کوچ پر بیٹھ گئے اور اُس نے اپنے سفر افریقہ کی واپسی کا ذکر کیا میں بول اٹھا کہ میری بھی بڑی خواہش تھی کہ افریقہ جا کے دیکھوں، لیکن سبب اس کے کہ ۲۴ گھنٹے کے لیے اجیریا میں نے قیام کیا، اس سے آگے نہ بڑھ سکا، میں نے دریافت کیا کہ آپ اس بڑے شکار گاہ کے ملک کو دیکھ آئے ہیں، یہ بڑی خوش قسمتی ہے مجھے رشک ہوتا ہے تمام حالات بیان کیجئے، ۴۵ منٹ تک وہ حالات بیان کرتا رہا، اُس نے بھول کر مجھ سے نہ پوچھا کہ میں کہاں کہاں گیا ہوں اور کیا کیا دیکھا ہے، اُس کو میرے سفر کے حالات سننے کا اتنا شوق

۴۱
 نہ تھا جتنے اس کا کہ کوئی ایسا سننے والا اُس کو ملے جس سے وہ اپنے
 سفرِ فریفتہ کے حالات بیان کر کے اپنی خودی کا اظہار کر سکے۔

ایک عورت میں مجھ سے ایک علم نباتات کے ماہر سے رات چیت
 ہوئی، میں اُسکی گفتگو میں محو ہو گیا، میں کرسی کے کنارے پر بیٹھا ہوا
 اُس کے بیان کو بغور سُنتا رہا، وہ خانہ باغ اور آلو کی خصوصیات پر
 تقریر کر رہا تھا، پھر اُس نے کہا کہ کس طرح پر میں خود اپنے خانہ باغ کے
 مسائل کو حل کر سکتا ہوں۔

یہ بات قابلِ لحاظ ہے کہ میں جس دعوت میں شریک تھا اور
 بھی مہمان اُس میز پر تھے، لیکن آدابِ تہذیب کو پس پشت ڈال کر اور
 ہر شخص سے پیچھے موڑ کر میں اُس ماہر نباتات سے گھنٹوں سرگرم گفتگو رہا،
 نصف شب کو مجلسِ درخواست ہوئی، میں سب لوگوں سے رخصت ہو کر
 چلنے ہی کو تھا کہ وہ شخص اپنے میزبان کی طرف متوجہ ہوا اور میری تعریف
 کر کے کہا کہ میں ایک رُوح پرورش ہوں، میں یہ ہوں اور میں وہ ہوں
 اور دھچپ طریق پر گفتگو کر سکتا ہوں، حالانکہ واقعہ یہ تھا کہ میں نے اپنی
 زبان ناک نہ کھولی تھی اور اُسی کی گفتگو کو سُنتا رہا اس لیے کہ مجھے دھچپی
 پیدا ہو گئی تھی اور میں بہت ہی محظوظ ہو رہا تھا۔

اس طرح پر کسی کی بات کو بغور سننا دوسرے کی تعریف کرنے کے

مترادف ہے، کم لوگ ایسے ملیں گے جو اس کے جویانہ ہوں کہ کوئی اُن کو
ہمد تن سننے والا ملے، میں نے اُس سے کہا تھا کہ

”آپ سے مل کر مجھے بہت خوشی ہوئی، کاش کہ مجھے بھی یہی سب

معلومات ہوتے، اور آپ سے دعا ہے کہ آپ کی خواہش ہے۔“

یہ سب باتیں اوپر ہی دل سے نہیں تھیں بلکہ فی الواقع میں محسوس کر رہا تھا
میرے بغور سننے اور اُس کو بات کرنے کی ہمت دلانے سے اُس نے مجھے
اچھی گفتگو کرنے والے کا خطاب عطا کیا۔

کاروبار میں سب سے ضروری ہے کہ کہنے والے کی بات کو بغور
سنو، جاننے کو سب جانتے ہیں لیکن کتنے تجارت پیشہ لوگ ہیں جو
بڑی بڑی دوکانیں بناتے یا کرایہ پر لیتے ہیں، مال بکفایت منگاتے ہیں
دوکان کو سجاتے ہیں، اشتہاروں میں ہزاروں روپیہ صرف کرتے ہیں
لیکن عمال ایسے رکھتے ہیں، جن کو اتنا بھی سلیقہ نہیں ہوتا کہ گاہکوں کی
بات بغور سن سکیں، یہ لوگ گاہکوں کی بات کاٹتے ہیں، تردید کرتے ہیں
اُن کو غصہ دلاتے ہیں اور اُن کو دوکان سے قریب قریب بھگا دیتے ہیں۔
ایک شخص نے ایک سوٹ خرید کیا، کچھ دنوں بعد وہ ناقص نکلا
کوٹ کا رنگ اُڑ گیا اور کالر کا رنگ مدہم ہو گیا، دوکان پر وہ سوٹ
واپس لایا، اور سرگزشت بیان کر نیکی کو شش کی لیکن بات بات میں

لقمہ دیا گیا، ملازم دوکان نے کہا کہ ہم نے سیکڑوں ایسے سوٹ نیچے اور تم پہلے شخص ہو جو ٹکائٹ لے کے آئے ہو، اُس کے الفاظ سے میرا سرخ ہوتا تھا کہ گاہک جھوٹ بول رہا ہے اور اس سوٹ کے داپس کرنے کی فکر میں ہے۔ اس لیے اس کو بھی سبق دینا چاہیے، دوسرے ملازم نے اکر بیان کیا کہ ”تمام سیاہ کپڑوں کا رنگ پہلے ضرور کسی قدر چھوٹتا ہے، اس کا کوئی علاج نہیں ہے، اس قیمت کے سوٹ کا کیا تصور ہے رنگ کا تصور ہے۔“ اب میں غصہ سے کھولنے لگا، پہلے ملازم نے مجھے بے ایمان بنایا تھا، لیکن دوسرے نے یہ کہہ دیا کہ میں نے گھٹیا چیز خریدی تھی، میں غصہ میں سوٹ پھینک کر داپس آنے ہی کو تھا کہ مالک دوکان آگیا، وہ جانتا تھا کہ دوکاندار سی کیسے ہونی چاہیے، اُس نے میرے غصہ کو دور کر دیا اور مجھے مطمئن کر دیا، کیسے، تین باتوں سے۔

(۱) اس نے تمام حالات بغیر اس کے کہ ایک لفظ بھی زبان سے نکالے نہایت غور سے سنے۔

(۲) جب میں ختم کر چکا اور ملازم دوکان نے بحث کر کے مجھے قائل کرنے کی کوشش کی تو اُس نے اُن لوگوں سے میرے نقطہ نظر سے بحث کی اس نے کہا کہ دیکھو ان کا کالر سوٹ کی خرابی سے رنگین ہو گیا ہے اور آئندہ سے کوئی سامان ایسا نہ بیچا جائے جس سے کسی گاہک کو شکایت

کا موقع ملے۔

(۳) اُس نے مجھ سے پوچھا کہ ”آپ کیا چاہتے ہیں میں ہر خدمت کے لیے تیار ہوں“

پہلے نو میں اُس سوٹ کی واپسی پر مصرتھا، اب میرا رویہ بدل گیا اور میں نے کہا کہ میں آپ سے صلاح لینے آیا ہوں کہ آیا یہ حالت عارضی ہے اور کیا کیا جاسکتا ہے، اُس نے کہا کہ ”ایک ہفتہ اور سہماں کھینچئے اگر آپ اس کے بعد بھی مطمئن نہوں تو بلا پس و پیش اس کو واپس کر کے دوسرا سوٹ خرید کر لیجئے، مجھے افسوس ہے کہ آپ کو اتنی زحمت اٹھانی پڑی“ میں آپس آیا اور اُس کو سہماں کیا، اُس کا عیب نکل گیا، اور مجھے اُس دوکان پر کامل بھروسہ ہو گیا۔

مالک دوکان کی ترقی کا راد اسی میں مضہے، البتہ اُسکے ملازم ہمیشہ کلرک ہی رہیں گے بلکہ اور بھی تنزل کے درجہ پر پہنچیں گے۔
بھاری سے بھاری نکتہ چیں بھی ایک متحل اور ہمدرد سامع کے سامنے ٹھنڈا پڑ جائیگا، سننے والا خاموش اُس کے غم و غصہ کا نظارہ کرتا رہے گا، یہاں تک کہ وہ تھک کر چپ ہو جائے گا۔

ایک ٹیلیفون کمپنی کو ایک ایسے بد سیرت گاہک سے سابقہ پڑا کہ جو نہ محض گالی دیتا تھا بلکہ پاگل پن کی حالت میں بڑبڑاتا رہتا تھا،

وہ ڈرانا تھا کہ ٹیلیفون کوجرٹ سے کھود کر پھینک دیگا، بعض چیزوں کے دام دینے سے انکار کرتا تھا کہ ان کا غلط اندراج کیا گیا ہے، اخباروں میں مضامین دیے، تنغائے دائرے اور ٹیلیفون کمپنی پر مقدمات، آخرش ایک ہوشیار اور سنجیدہ کار شخص کمپنی مذکور نے اس کے پاس بھیجا، اُس نے گاہک کی شکایت کو بغور سنا، اور بجز اس کے کہ ہاں میں ہاں ملائے اور اظہار ہمدردی کرے کوئی لفظ بھی زبان سے نہیں نکالا، ۳ گھنٹے اسکی بڑبڑستارہا، اُس کے بعد ۴ مرتبہ اُس سے ملاقات کی نوبت آئی، چوتھی بار ”تحفظ حقوق چندہ دہندگان ٹیلیفون“ کے نام سے جو انجمن اُس نے قائم کی تھی اسکا ممبر ہو گیا، ان ملاقاتوں کے دوران میں میں اسکی ہر بات سنتا اور اظہار ہمدردی کرتا، ٹیلیفون کے کسی آدمی نے اُس سے اس طریقے پر بات نہیں کی تھی، اور وہ مجھ سے بہت جلد گھل مل گیا جس غرض سے میں اُس سے ملنے جاتا تھا اشارۃً بھی میں نے اُس سے پہلی دوسری اور تیسری ملاقات میں نہیں ظاہر کیا، چوتھی ملاقات میں اُس نے تمام بقایا صاف کر دیا اور تمام مقدمات اٹھا لیے شاید شخص خیال کرتا تھا کہ لوگوں کے حقوق کے تحفظ کا اُس نے جو بیڑا اٹھا یا ہے بہت اچھا کام ہے لیکن غرض یہ تھی کہ لوگ اس کو بڑا

آدمی خیال کریں اور اُس کی قدر کریں، پہلے تو وہ ہاتھ پر جھاڑتا اور شکایت کرتا رہا لیکن جس وقت اُس کی قدر دانی کی خواہش کہنی کے ایک با اختیار عہدہ دار کے ہاتھوں پوری ہو گئی اُسی وقت اس کی خیالی شکایتیں سب ہوا ہو گئیں۔

ایک دن ایک گاہک ایک ادنیٰ کپڑوں کے تاج کے فتر میں غصہ میں بھرا ہوا داخل ہوا، شخص ۱۵ روپیہ کا مقروض تھا جبکہ دینے سے وہ انکار کرتا تھا، سلسل نقاضوں سے عاجز ہو کر وہ خود آیا اور کہا کہ نہ محض تجھے دام ادا کرنے سے انکار ہے بلکہ آئندہ سے تمہاری دوکان سے ایک پیسے کا بھی کپڑا نہ خریدوں گا، تاجر کہتا ہے کہ میں اس کی شکایتیں بغور سنتا رہا، جب وہ ٹھنڈا پڑا تو میں نے کہا:-

”میں آپ کی تشریف آوری کا شکر گزار ہوں، آپ نے میرے اوپر بڑا احسان کیا ہے اس لیے کہ اگر میری دوکان کے منتظمین نے آپ کو ناخوش کیا ہے تو اور گاہکوں کو بھی یہ اسی طرح برہم کر سکتے ہیں، اور یہ میرے لیے بہت بُرا ہوگا، آپ یہ یقین جانیئے مجھے آپ کی ان باتوں کے سننے کا اس سے کہیں زیادہ شوق تھا جتنا آپ کو اس کے بیان کرنے کی خواہش ہے۔“

یہ سن کر وہ ہنسنے لگا، بچائے اس کے کہ اُس کو شکایت کا موقع دیا جائے

اُلٹے اس کا شکریہ ادا کیا گیا، میں نے کہا کہ ”میں رقم کو قلم زد کر دوں گا اور بھول جاؤں گا، اس لیے کہ آپ بہت محتاط آدمی ہیں، آپ کو ایک ہی حساب کی دیکھ بھال کرنی پڑتی ہے برخلاف اس کے ہمارے کلرکوں کو ہزاروں حساب دیکھنا پڑتے ہیں اس لیے آپ بھول چوک ناممکن ہے، میں سمجھتا ہوں کہ آپ کے کیا خیالات ہیں اگر میں آپ کی جگہ ہوتا تو ایسا ہی کرتا، چونکہ آپ ہمارے یہاں سے اب کپڑے خریدنا نہیں چاہتے اس لیے دو تین اور دوکانوں کا پتہ بتاتا ہوں جہاں سے آپ خرید سکتے ہیں، آپ آج سہ پہر کا ناشتہ ہمارے یہاں محب مول کھجے“ وہ جبراً راضی ہو گیا اور جب وہ دفتر آیا تو کہیں اُس سے زیادہ چیزیں میری دوکان سے خریدیں جو وہ معمولاً خرید کیا کرتا تھا، جب وہ گھر واپس گیا تو وہ بہت ملائم ہو گیا تھا اور اُسے نکر تھی کہ کیسے کچھ بدلہ دیا جائے، اپنے بلوں کو تلاش کرنے لگا آخرش ۱۵ روپیہ والا بل بھی اُس کو مل گیا اور ایک چک اُس نے مع مندرکے بھیج دیا۔ جب اُس کے بیوی کے بچہ پیدا ہوا تو اُس کا نام اس دوکاندار کے نام پر رکھا اور اس واقعے کے ۲۲ سال بعد تک اُسی کا گاہک بن رہا یہاں تک کہ اُس نے انتقال کیا۔

ایک اور لڑکے کا قصہ نہایت سبق آموز ہے، اسکول سے

جب واپس آتا تو ۱۵ ارہفتہ کے حساب سے ایک نانبائی کی دکان کے
 ٹیشنوں کو دھوتا تھا، گھر والے مفلس تھے اس لیے وہ ڈکری لے کر
 سڑک پر پڑے ہوئے کوٹے چن لاتا، ۶ سال وہ اسکول میں رہا لیکن
 آخر کو ایک رسالہ کا مدیر ہو گیا، اُس کا عروج انھیں اُصول پر عمل درآمد
 کرنے سے ہوا جس کا اس کتاب میں تذکرہ کیا گیا ہے، اسکول چھوڑنے
 کے بعد اُس نے ایک کمپنی میں قلیل تنخواہ پر نوکری کر لی لیکن تعلیم سے
 غافل رہا، پیسہ پیسہ بچا کے اُس نے اتنا جمع کیا کہ امریکہ کے مشہور لوگوں
 کی سوانح عمری اُس نے خرید کی اور ان کے سوانح حیات پڑھ کر اور
 ان کو خط لکھ کر، مزید حالات بیان کرنے پر آمادہ کرتا تھا اور سُن کر
 خوش ہوتا تھا، بعض لوگوں نے حالات بھیجے اور بعضوں نے اس کو
 مدعو کیا اور کبھی کبھی جب فرصت ملتی تھی تو اُن کے گھر جایا کرتا تھا،
 اس کے باعث اُس کا حوصلہ اتنا بڑھا کہ اس کی زندگی میں تغیر عظیم
 پیدا ہو گیا، یہ سب کچھ انھیں اُصول پر کاربند ہونے سے ہوا۔

ایک بہت بڑے شخص کا قول ہے کہ لوگ ناکامیاب اس لیے
 ہوتے ہیں کہ وہ جب کسی سے ملنے جاتے ہیں تو بجائے اس کے کہ اپنے
 کان کھلے رکھیں وہ اس فکر میں رہتے ہیں کہ دیکھیں خود ان کو کہنے کا
 موقع کب ملتا ہے، بڑے آدمی چاہتے ہیں کہ لوگ ان کی بات سنیں

بجائے اس کے کہ اُن سے گفتگو کریں، لیکن سُنانے کی قابلیت کا ہونا بمقابلہ اور باتوں کے لوگوں میں سب سے زیادہ کیا ہے، صرف بڑے ہی آدمی نہیں بلکہ عوام بھی یہی چاہتے ہیں، بہت سے لوگ ڈاکٹر اس لیے مانتے ہیں کہ ان کو سُنانے والا کوئی ملے۔

خانہ جنگی کے زمانے میں لنکالین نے اپنے ایک دوست کو اس لیے بلوایا تھا کہ بعض امور میں مشورہ کرے بجائے مشورہ کرنے کے لنکالین گفتگو اس سے بات کرتا رہا کہ غلاموں کو آزاد کرنے کے متعلق اعلان کرنا مناسب ہے کہ نہیں، بعض لوگ اس کے موافق ہیں اور بعض خلاف، پھر اُسے لوگوں کے خطوط اور مضامین پڑھ کر سُنائے، آخر میں اُس کا دوست رخصت ہو گیا بغیر اس کے کہ اُس کی رلے پوچھی جائے لنکالین ہی گفتگو کرتا رہا اس سے اُس کے خیالات کی وضاحت ہو گئی اُس کے دل سے ایک بوجھ اُتر گیا، وہ رلے اور مشورہ نہیں چاہتا تھا بلکہ یہ چاہتا تھا کہ کوئی ہمدرد سنانے والا ملے۔

جب ہم کسی مصیبت میں مبتلا ہوتے ہیں تو اس وقت ہماری یہی خواہش ہوتی ہے، ایک جھنجھلائے ہوئے گاہک اور مفہوم دوست کی اکثر یہی حسرت دل ہوا کرتی ہے، اگر تم چاہتے ہو کہ لوگ تم سے نفرت کریں تمہارا مذاق اُڑائیں تمہاری مٹیچھتیچھی بُرائی کریں یا تم سے دور بھاگیں

تو سہل سا نسخہ یہ ہے کہ کبھی ان کی بات نہ سُنو ہمیشہ اپنے متعلق بات کرو، جب دوسرا بات کر رہا ہو اور تمہارے دل میں کوئی خیال لے کر اس کی بات ختم ہونے سے پہلے بول اُٹھو، تم سے زیادہ وہ ہوشیار نہیں ہے اس لیے کیوں اس کی بیکار بکواس میں وقت ضائع کرو؟ فوراً دخل در انداز ہو کر اور اُس کا جملہ ختم ہونے سے پہلے اُس کو لقمہ دو، کیا تم ایسے لوگوں کو جانتے ہو، قسمی سے میں ایسے بہت سے لوگوں سے واقف ہوں، اور لطف یہ ہے کہ ان کو سوسائٹی میں درجہ حاصل ہے! یہ لوگ بے لطف باتوں سے لوگوں کو بہکاتے ہیں، خودی میں ڈوبے ہیں، ہچو من دیگرے نیست کا مقولہ اُن پر چپاں ہوتا ہے، جو اپنے بارے میں گفتگو کرتا ہے اُس کو بس اپنا ہی خیال ہے، جو صرف اپنا ہی خیال کرتا ہے وہ بہت ہی غیر تعلیم یافتہ آدمی ہے چاہے وہ تربیت یافتہ کتنا ہی کیوں نہ ہو لیکن وہ شائستہ تعلیم یافتہ نہیں کہا جاسکتا دوسروں سے ایسے سوال کرو جس کے جواب دینے میں ان کو حظ حاصل ہو، ان کو اس پر کامادہ کرو کہ وہ اپنے متعلق اور اپنی فضیلت کا ذکر کریں۔

یاد رکھو کہ جس سے تم بات کر رہے ہو اُس کو اپنے معاملات اور اور اپنے ضروریات میں زیادہ دلچسپی ہے نسبت اُس کے کہ تمہارے حالات یا تمہارے ضروریات میں، اُس کے دانت کا درد اُس کے لیے کہیں زیادہ

اہم چیسے ہر نسبت اس کے کہ چین میں قحط پڑا ہو، جس میں کروڑوں آدمی
 مرتے ہوں، اسکی گردن میں ایک دانہ نکل آئے تو اس کو اس کی زیادہ فکر
 ہوگی نسبت اس کے کہ افریقیہ میں ۳۰ بار زلزلہ آگیا ہو، اس کے بعد
 جب کسی سے گفتگو کرو تو اس کا خیال رکھو اس لیے اگر چاہتے ہو کہ لوگ
 تمہاری طرف مائل ہوں تو چوتھا اصول یہ ہے کہ اچھے سننے والے بنو،
 دوسروں کی ہمت افزائی کرو تاکہ وہ لوگ اپنے متعلق گفتگو کرنے پر
 آمادہ ہوں۔



باب پنجم

لوگوں کو کیسے راغب کرنا چاہیئے

— ❦ —

روز ولٹ کے یہاں جب کوئی مہمان آنے والا ہوتا تو ایک شب قبل وہ اس مضمین کی کتاب پڑھتا ہوا پایا جاتا جس سے اس کے دوست کو دلچسپی ہو۔ لوگوں کے دل میں جگہ کر لینے کے لئے یہی بہترین راستہ ہے کہ اس سے اُس موضوع پر گفتگو کر د جس سے اس کو دلچسپی ہو۔

ادبیات کے پروفیسر کا بیان ہے کہ میں دو روز کے لئے اپنی چچی کے یہاں مہمان ہوا۔ ایک روز ایک متوسط عمر کا آدمی وہاں آیا اور میری چچی سے صاحب سلامت کرنے کے بعد میری طرف مخاطب ہوا اُس وقت کشتیوں سے مجھے دلچسپی پیدا ہو گئی تھی اور اس نو وارد نے اس موضوع پر ایسی باتیں کیں کہ مجھے بہت دلچسپ معلوم ہوئیں۔ اس کے جانے کے بعد میں نے اپنی چچی سے اس کی تعریف کی تو مجھے یہ سنکر بہت تعجب ہوا کہ وہ شخص مقنن ہے اور کشتیوں کے متعلق نہ تو کچھ جانتا ہے نہ دلچسپی رکھتا ہے

لیکن وہ شریف آدمی ہے، اس نے دیکھا کہ مجھے کشتیوں سے دھپسی ہے
اس لئے ہماری دلبستگی کے لئے اُس نے اسی موضوع پر گفتگو کی۔

اسکاوٹ کا ایک بڑا جاؤ ہونے والا تھا اور مجھے ضرورت ہوئی
کہ ایک نادار لڑکے کیلئے سفر خرچ مہیا ہو جائے، ایک امیر سوداگر کے
پاس گیا جس نے ایک کروڑ روپیہ کا چاک کاٹا تھا، اور جب وہ منورخ
ہو چکا تو اس نے شیشہ کے فریم میں لگا دیا۔ جیسے ہی میں اس کے پاس
آیا تو اس چاک کے دیکھنے کی خواہش کی۔ میں نے کہا کہ میرے علم میں کسی
نے ایک کروڑ روپیہ کا چاک ابھی تک نہیں کاٹا ہے میں جا کر اپنے
لڑکوں سے کہوں گا کہ میں نے ایسا چاک خود اپنی آنکھوں سے دیکھا ہے
میں نے چاک دیکھا تعریف کی اور پھر دریافت کیا کہ کس طرح اس کو
اتنی کثیر رقم کا چاک لکھنے کی ضرورت پیش آئی۔ اس نے سب حالات
بیان کئے تب اُس نے پوچھا کہ تم میرے پاس کس غرض سے آئے ہو میں
نے بیان کیا۔ اُس نے میری خواہش سے کہیں زیادہ دیا جس کا مجھے دہم دگمان
بھی نہ ہو سکتا تھا۔ میں نے ایک لڑکے کے کرایہ کے متعلق خواہش ظاہر کی
تھی لیکن وہ ۵ لڑکوں کا اور میرا کرایہ یورپ تک دینے کیلئے رضی ہو گیا
جو کہ ایک ہزار روپیہ ہوتا تھا اور کہا کہ وہاں جا کر ایک ہفتہ قیام کرنا۔
اگر میں یہ ترکیب نہ کرتا تو محروم واپس آتا۔

ایک ناپز اپنی روٹیاں ایک ہوٹل والے کے ہاتھ بیچنے کی فکر میں تھا۔ ۴ سال تک وہ برابر ہر ہفتہ اس کے پاس گیا۔ منجر ہوٹل جن معاشرتی جلسوں میں شریک ہوتا تھا وہاں یہ بھی جاتا۔ اُس نے ہوٹل میں ایک کمرہ لیکر وہیں قیام کیا کچھ اثر نہ ہوا۔ ناپز کہتا ہے کہ آخر میں مجھے معلوم ہوا کہ وہ ہوٹلوں کی ایک انجن کا پریسٹنٹ ہے اور باوجود اپنے مشاغل کے اس کے معاملات میں بہت دلچسپی لیتا ہے۔ دوسری بار جب میں ملنے گیا تو اس انجن کا میں نے تذکرہ کیا۔ نتیجہ کیا ہوا؟ اس کی آواز۔ لب و لہجہ اور جوش بڑھ گیا، چلنے سے پہلے میں اس انجن کا ممبر ہو گیا۔ میں اپنا مدعا کہے بغیر واپس آیا۔ چند روز بعد اس کے ہوٹل کے خانساں کا ٹیلیفون آیا کہ روٹیوں کے نمونے اور نرخ نامہ لیکر آئیے۔ خانساں نے کہا کہ معلوم نہیں تم نے کیا جادو کیا۔ وہ تمہاری بہت تعریف کرتا ہے اسلئے

اگر تم چاہتے ہو کہ لوگ تمہیں پسند کریں تو پانچواں اصول یہ ہے کہ دوسروں کی دلچسپی کی باتیں کرو۔



باب ششم

کس طرح لوگ تمھاری طرف اُبل رہے ہیں

میں ایک روز دکان خانہ گیا تو کیا دیکھتا ہوں کہ رجسٹری کرنے والا کلرک کام کی کثرت سے بہت پریشان اور حواس باختہ سا ہو رہا تھا۔ میں نے اپنے دل میں کہا کہ میں اس کو اپنی طرف راغب کر دوں گا، میں اس کی طرف بڑھا، سوچنے لگا کہ اس کی کیا تعریف کر دوں، جب وہ میرا خط تولنے لگا تو میں نے کہا، کیا اچھا ہوتا جو میرے بال بھی تمھارے ہی ایسے ہوتے، اُس نے چونک کر نظر اٹھائی اور ہنستے ہوئے کہنے لگا۔ اب پہلے کی ایسی بات کہاں۔ میں نے کہا جو کچھ بھی ہو پھر بھی تمھارے بال بہت اچھے ہیں، وہ بہت محفوظ ہوا پھر کہنے لگا کہ بہت سے لوگوں نے میرے بال کی تعریف کی ہے۔ مجھے یقین ہے اس دن اس نے سپر کا ناشتہ زیادہ کیا ہوگا۔ اور شب کو اپنی بیوی سے بھی تذکرہ کیا ہوگا۔ اور آئینہ میں دیکھ کر کہا ہوگا کہ میرے سر کے بال کیسے عمدہ ہیں۔ مجھ سے

یہ سوال کیا گیا کہ مجھے اس سے کیا حاصل ہوا۔ اگر ہم اتنے خود غرض ہیں کہ دوسرے کی زندگی میں تھوڑی روشنی بھی نہیں پھیلا سکتے اور معاوضہ کے خیال بغیر دوسرے کو ایک ذرا سی سچی تعریف کر کے خوش بھی نہیں کر سکتے تو ہم میں اور غیر جاندار چیزوں میں کوئی فرق نہیں ہو اور ہم کو ہمیشہ ناکامیابی کا منہ دیکھنا پڑے گا۔ نہیں نہیں ایسا نہیں ہے میرا یہ فعل بے غرض نہیں تھا، میں کوئی قیمتی چیز چاہتا تھا اور وہ مجھے مل گئی۔ مجھے یہ محسوس ہوا کہ میں نے اس کے ساتھ جو کچھ کیا اس کا معاوضہ وہ مجھے نہ دیکھتا تھا۔ یہ خیال ہمارے دل میں وقوعہ کے بعد بھی متلون موجزن رہتا ہوا اور ہم کو مسرور رکھتا ہے۔

انسان کے معاملات میں ایک قانون ہے زیادہ قابلِ سزا ہے۔ اگر ہم اس پر عمل کریں تو ہم کو تکلیف کا کبھی منہ دیکھنا نہیں پڑے گا اور اس پر کاربند ہونے سے بہت سی خوشیاں نصیب ہونگی اور بہت سے دوست پیدا ہونگے، اس کی خلاف ورزی سے ہر طرح کے مصائب کا سامنا ہوگا۔ قانون یہ ہے :- دوسروں میں یہ خیال پیدا کرنا کہ انکو قدر کی نگاہ سے دیکھا جا رہا ہے۔ انسانی خواہش اس سے بڑھ کر کوئی نہیں ہے کہ اس کو بڑا سمجھا جائے۔ یا اس کی قدر کی جائے۔ اسی کی وجہ سے انسان اور حیوان میں فرق کیا جاتا ہے اور اسی کے باعث تمام دنیا

میں تہذیب اور شائستگی پھیلی ہے۔ ہزاروں سال کی تحقیق اور تدقین کے بعد تمام فلسفی اسی نتیجہ پر پہنچے ہیں کہ دنیا کے تمام مذاہب کے بانی اور رہنما اپنے معتقدوں کو اسی کی تعلیم دیتے رہے اور حضرت عیسیٰ نے بھی اسی کی تعلیم دی جب آپ نے فرمایا کہ دوسروں کے ساتھ وہی سلوک کرو جو تم چاہتے ہو کہ دوسرے تمہارے ساتھ کریں۔ جن لوگوں سے ہم کو سابقہ پڑتا ہے ان کی رضامندی کی ہمکو خواہش ہے۔ ہم اپنے اصل جوہر کی قدر دانی چاہتے ہیں۔ ہم یہی چاہتے ہیں کہ ہم اپنی دنیا میں سب سے بڑے آدمی سمجھے جائیں ہم چاہتے ہیں کہ ہم مصنوعی تعریف نہیں بلکہ واقعی تعریف جسکے ہم واقعی مستحق ہیں ہم چاہتے ہیں کہ لوگوں کے ہماری قدر دانی اور تعریف کریں، ہم سب اس کے متمنی ہیں تو اس پر عمل کرنا چاہیئے کہ جیسا دوسروں سے چاہتے ہیں دیا ہی اور دوسروں سے ملو کریں۔ کیسے؟ کہاں؟ کب؟ ہر وقت۔ ہر جگہ۔

میں ایک بڑی عمارت میں گیا جس میں بہت سے درجے تھے، اس عمارت کے محافظ سے ایک شخص کے کمرہ کا نمبر پوچھا۔ اُس نے ٹھہر ٹھہر کر پتہ بتلایا۔ قبل اس کے کہ میں اوپر چڑھوں۔ میں اس محافظ کے پاس دوڑا گیا اور اس کی یادداشت اور صحیح پتہ دینے کی تعریف کی یہ غیر معمولی بات تھی وہ یہ سن کر بہت خوش ہوا اور میں بھی خوش تھا کہ دنیا میں آج میں نے کسی کو قدر سے خوش تو کر دیا، ہم کو موقع کے انتظار کی ضرورت

نہیں ہے۔ زندگی میں روزمرہ ایسے مواقع ہاتھ آ سکتے ہیں۔
 ہوٹل میں بیرا اگر غلط کھانا سامنے لائے تو بجائے اس کے کہ اُس
 پر خفا ہوا بجائے اس طرح سے کہا جاسکتا ہے۔ مجھے اس تکلیف دینے کا اندیشہ
 ہے لیکن میں نے مچھلی نہیں مانگی تھی بلکہ بکری کا گوشت، اُس کو اس کا
 خیال بھی نہ ہوگا اور وہ مطلوبہ چیز سامنے لا کر رکھ دے گا۔ یہ کیوں؟ اس
 لئے کہ تم نے اس کی عزت کی۔ چھوٹے چھوٹے فقرے مثلاً ”کیا تکلیف کر کے“
 معاف کیجئے گا۔ مجھے افسوس ہے، ”وغیرہ روزانہ زندگی کے کلوں کے پُر زو
 میں تیل ڈالنے کا کام کرتے ہیں اور اس سے انسان کی تہذیب کا پتہ چلتا
 ہے، انگریزی کا ایک بڑا مصنف جس کے ناول لاکھوں آدمی پڑھتے
 ہیں ایک لوہار کا لڑکا تھا، اس نے صرف آٹھ سال اسکول میں تقسیم
 پائی تھی لیکن مرنے کے وقت وہ دنیا کا بہت ہی دولت مند مصنف تھا۔
 وہ چھوٹی نظم کا شید تھا اور اُس نے ایک شاعر کا تمام کلام اذکر کر لیا تھا
 اس نے ایک لکچر اس شاعر کی مدح میں لکھا اور اُس کے پاس
 بھیج دیا۔ شاعر نے شاید دل میں یہ خیال کیا کہ جو شخص میری قابلیت کا اتنا
 معترف ہے وہ بہت ہی ذہین اور طباع ہوگا، اس نے اُس لوہار کے
 کو بلا کر اپنا سکرٹری مقرر کر لیا۔ یہ اُس کی زندگی کا انقلاب تھا اس لئے

کتاب وہ تمام ادبی دنیا کے ماہرین سے مل سکتا تھا اُن کے مشورے اور صلاح سے اس نے ایسا دور شروع کیا جس کے باعث اس کا نام ہمیشہ کے لئے مشہور ہو گیا۔ لوگ دور دور سے اس کے گھر زیارت کے لئے آنے لگے اور اُس نے ترکہ میں ۲ کروڑ اور پانچ ہزار ڈالر کی جائیداد چھوڑی۔ اگر اُس نے ایک شاعر کی تعریف نہ کی ہوتی تو وہ مفلسی اور گناہی میں زندگی کاٹ دیتا۔

یہ قوت صرف سچی تعریف ہی کو حاصل ہے۔ شاعر کو اپنی عظمت کا خیال ہوا تو کون سی تعجب کی بات ہے۔ ہر شخص ایسا خیال کرتا ہے ہر قوم ایسا خیال کرتی ہے۔ کیا تم اپنے کو جا پانیوں سے بہتر سمجھتے ہو؟ واقعہ یہ ہے کہ جا پانی اپنے کو تم سے کہیں بڑھ کر سمجھتے ہیں۔ پرانے خیال کا جا پانی اس کو رد انہیں رکھتا کہ سفید چمڑے والا کسی جا پانی عورت کے ساتھ نہ لے۔ کیا تم اپنے کو ہندوؤں سے برتر خیال کرتے ہو یہ تمہارا خیال ہے لیکن کردروں ہندو اپنے کو تم سے اتنا برتر سمجھتے ہیں کہ وہ اس کھانے کو کھانے کے لئے تیار نہ ہونگے جس پر تمہارا سایہ بھی پڑ جائے۔ تم اپنے کو وحشی قوموں سے اچھا سمجھتے ہو۔ اس قوم والے تم کو نہایت ہی توہین آمیز الفاظ سے یاد کرتے ہیں ہر قوم اپنے کو اردوں سے بڑھ چڑھ کر سمجھتی ہے اسی کا نتیجہ ہے جب وطن اور لڑائی انہیں سے تم ملتے ہو وہ اپنے کو تم سے کسی نہ کسی بات میں بہتر سمجھتا ہے اور اس کا دل اپنے قابو میں لانے کا یہی طریقہ ہے کہ تم کسی طرح اُس پر

ظاہر کر دو کہ تم اس کی فضیلت کو مانتے ہو اور اس کی قدر کرتے ہو۔ جو لوگ کہ نالائق ہوتے ہیں وہ اپنی نااہلی کو شور و غل یا سخت دغور کے پردے میں چھپانے کی کوشش کرتے ہیں۔

شکسپیر کا مقولہ ہے کہ انسان۔ مغرور انسان تھوڑی سی قوت اور اختیار حاصل ہونے پر اپنی اہلیت کو ایسا بھول جاتا ہے کہ آسمان کے فرشتے اس پر رونے لگتے ہیں۔

ایک عورت اپنے شوہر سمیت اپنی چچی سے ملاقات کرنے گئی تھوڑی دیر بعد وہ اپنے شوہر کو اپنی چچی کے پاس چھوڑ کر ادھر بچوں سے ملنے مکان کے دوسرے حصہ میں چلی گئی۔ شوہر نے پوچھا کہ کیا یہ مکان ۱۸۹۰ء میں بنا تھا اس کا جواب اثبات میں ملا۔ اس نے کہا یہ مکان دیکھا کر مجھے اپنا مکان جس میں پیدا ہوا تھا یاد آگیا، بہت کشادہ، خوبصورت، ہوادار آجکل لوگ ایسے مکان نہیں بنواتے۔ بڑھیا نے کہا: ”آجکل خوشنما مکانوں کی فکر نہیں ہے۔ اب تو لوگ مختصر مکان اور سہلی کا برت رکھنے کا بکس چاہتے ہیں اور پھر وہ موٹر پر سوار ہو کر مٹر گشتی کے لئے نکل جاتے ہیں۔ یہ مکان میرے خوابوں کی دنیا ہے اس مکان کی بنیاد محبت پر رکھی گئی ہے، میں نے اور میرے شوہر نے کئی سال اس کا خیالی نقشہ تیار کیا۔ تب جا کے یہ مکان بنا۔ ہلوگوں نے خود اس کا نقشہ بنایا، تب اس نے مکان کا معائنہ

کہ ایا نیز ان بیش بہا چیزوں کا جو اس نے دوران سفر میں جمع کی تھیں مثلاً
چائے کا سٹ، پلنگ، کرسیاں، تصویریں، ریشمی پردے، چینی کے برتن
وغیرہ وغیرہ۔ اس کے بعد وہ مجھے موٹر خانہ میں لے گئی جہاں ایک نئی موٹر کار
رکھی ہوئی تھی۔ اس نے کہا کہ ”یہ موٹر میرے شوہر کے مرنے سے کچھ دن پہلے
خریدی گئی تھی، اس کے بعد سے میں اس پر کبھی سوار نہیں ہوئی ہوں۔ تم
اچھی چیزیں پسند کرتے ہو اس لئے میں یہ موٹر تم کو دیتی ہوں۔“ میں نے کہا
”جی! آپ مجھے بہت شرمندہ کر رہی ہیں۔ میں آپ کی سخاوت کا قدر
ہوں لیکن میں آپ کے اس تحفہ کو منظور نہیں کر سکتا۔ مجھ سے آپ سے
کچھ قربت نہیں ہے۔ میرے پاس نئی موٹر ہے، اور آپ کے بہت سے
عزیز ہیں جن کو آپ دیکھتی ہیں۔“

اس نے باوا ذہن کہا ”عزیز! ہاں ہیں ضرور مگر وہ منتظر ہیں
کہ کب میری آنکھ بند ہو اور کب وہ اس موٹر کو لیکے چلتے ہوں لیکن اون کو یہ
نہیں مل سکتی۔“

میں نے کہا کہ ایسی حالت میں اسکو نیلام میں دیدیجئے، اس نے
نہایت تعجب سے کہا ”کیا میں اس کو فروخت کر سکتی ہوں۔ کیا میں دیکھ سکو
گی کہ اغیار اس میں سوار ہو کے گھومتے نظر آئیں وہ موٹر تو میرے شوہر نے
میرے لئے خریدا تھا یہ بات تو میرے خواب و خیال میں بھی کبھی نہیں آ سکتی

یہ موٹر تو میں بھیس کو دو لگی تم اچھی چیزیں پسند کرتے ہو۔ میں نے ہزارہ عذر کیا لیکن وہ نہ مانی اور آخر ش مجھے اس خیال سے منظور کرنا ہی پڑا کہ کہیں وہ بُرا نہ مانے اور اسکے خیالات مجروح نہ ہو جائیں۔ باوجود اُن تحائف کے جو اس نے جمع کئے تھے یہ عورت اس بات کی بھوک تھی کہ کوئی اس کی قدر کرے۔ کبھی وہ نوجوان اور حسین تھی اور لوگ اس کے طالب تھے کبھی اُس نے ایک مکان بنوایا تھا۔ جو محبت سے لبریز تھا اور اس میں اس نے یورپ کی سیاحت کے دوران میں بہت سی نادر اور عجوبہ زدگان چیزیں لاکے جمع کی تھیں۔ اب آج بڑھاپے اور تنہائی کے عالم میں وہ انسانی خلوص کی گرامہٹ اور اصلی قدر دانی کے حصول کے لئے ترستی تھی، اور کسی سے یہ چیز حاصل نہ ہوتی تھی اور جب وہ اس کو پاگئی جیسے کسی صحراے لق و دق میں پانی کا چشمہ تو اس احسانمندی کا معادضہ موٹر کار سے کم کیا ہو سکتا تھا۔

باغوں کی آرائش کرنے والا ایک نمائندہ ایک دیس کے باغ کا معائنہ کرنے گیا۔ وہ کہتا ہے کہ:۔ مالک مکان نے باہر آکر بعض بیتیں دیں کہ کہاں کہاں کون کون درخت لگائے جائیں۔ میں نے کہا دیل صاحب آپ کا شغل بہت اچھا ہے۔ میں آپ کے کتوں کی تعریف کر رہا تھا۔ غائب کتوں کی نمائش میں آپ کو ہفت سے اٹھ ماہ ہر سال ملتے ہوں گے

دکیل صاحب خوش ہو کے اسکو اپنے کتے خانہ لے گئے، ایک گھنٹہ تک اسکو سب چیزیں دکھاتے اور سمجھاتے رہے، ان کے نسلوں کا راجہ بھی اٹھالائے اور توضیح کرتے رہے کہ کس وجہ سے یہ کتے ذہین اور خوبصورت ہیں آخر کو مجھ سے پوچھا۔ تمہارے کوئی کڑکا بھی ہے میں نے کہا ہاں ہے۔ اُس نے کہا میں اُس کو ایک پلے تحفہ دینا چاہتا ہوں۔ تب اُس نے اُس کے راتب وغیرہ کے متعلق ہدایات دینا شروع کیں۔ پھر آپ ہی کہنے لگے۔ اگر میں نہ کوٹنگا تو آپ بھول جائیں گے اس لئے میں لکھ کر آپ کو دیدینا چاہتا ہوں۔ تب دکیل صاحب مکان کے اندر گئے اور راتب وغیرہ دینے کے متعلق ہدایات لکھ کر لائے اور مجھ کو ایک کتے کا بچہ تحفہ پیش کیا جس کی قیمت ایک سو ڈالر تھی اور سو گھنٹہ اپنے قیمتی وقت کا میرے ساتھ صرف کیا، محض اسوجہ سے کہ میں نے اس کے مشاغل کی سچی تعریف کی۔

Kodak (کودک) کیمہ کے موجد نے ۳۰ کروڑ روپیہ جمع کیا اور وہ دنیا کا سب سے مشہور ترین کاروباری شخص تھا۔ لیکن باوجود ان بیش ہافنیلٹیوں کے وہ بھی مثل ہمارے آپ کے قدردانی کا پایا تھا۔ یہ شخص موسیقی کا ایک اسکول اپنی ماں کی یادگار میں بنوا رہا تھا ایک تاجر نے چاہا کہ اس اسکول کے لئے کرسیاں اسی کے یہاں سے خریدی

جائیں اور اس کے سلسلہ میں اس سے ملاقات کا ایک وقت مقرر کیا۔ جب یہ تاجر آیا تو سکرٹری نے کہا کہ میں جانتا ہوں کہ تم کس غرض سے آئے ہو۔ مگر میں تم کو متنبہ کر دینا چاہتا ہوں کہ اگر تم نے اس کاہ منٹ سے زیادہ وقت لیا تو تم کو کامیابی نہیں ہوگی، وہ بہت عظیم الفرصت شخص ہے، اس لئے اپنے کاروبار کی بات چیت کر کے تم فوراً چلے آنا۔ تاجر اس بات پر رضا مند ہو گیا، جب وہ کمرے میں داخل ہوا تو اس نے دیکھا کہ وہ میز پر جھکا ہوا کچھ کاغذات دیکھ رہا ہے۔ فوراً اس نے نظر اٹھائی، عینک اتاری اور سکرٹری کی طرف مخاطب ہوا۔ سکرٹری نے تعارف کرایا اور چلا گیا۔ تاجر نے یوں کہنا شروع کیا۔ جب میں آپ کے آنے کا انتظار اس کمرے میں کر رہا تھا تو میں اپنے دل میں آپ کے کمرے کی آراستگی کی تعریف کر رہا تھا کہ اگر مجھے بھی ایسا ہی کمرہ مل جائے تو بہت آرام سے کام کر سکتا ہوں، میں نے اپنی زندگی میں ایسا عمدہ آرامہ دفتر نہیں دیکھا۔ موصی نے جواب دیا۔ کیا واقعی میرا دفتر بہت عمدہ ہے۔ جب پہلے پہل وہ بنا تھا تو اس میں کام کرنے میں مجھے بہت لطف حاصل ہوتا تھا مگر اب تو میں یہاں مختلف افکار میں اس قدر ڈوبا ہوا آتا ہوں کہ ہفتوں کمرے کی طرف نظر اٹھا کر بھی نہیں دیکھتا۔ وہ موصی اس کو کمرہ کی سیر کراتا رہا چلتے چلتے ایک کھڑکی کے قریب ٹھہرا اور ایک طرف اشارہ کر کے اُس نے

کہا کہ دیکھو! اس طرح سے میں خدمت خلق ستر کر رہا ہوں۔ اشارہ سے اس نے ایک یونیورسٹی، ایک خیراتی اسپتال ایک (Homeo Pathic) ہومیوپیتھک اسپتال، لوگوں کے رہنے کا گھر اور ایک بچوں کا اسپتال بتایا۔ تاجر نے اس کو مبارکباد دی اور کہا کہ اس سے بہتر ذریعہ دولت کے استعمال کرنے کا نہیں ہو سکتا ہے، جو کہ انسان کے مصیبت اور رنج میں کام آئے اس کے بعد موجود نے ایک شیشے کا کبس کھولا اور اس سے وہ کیمہ نکال کر دیا جو کہ کسی انگریز نے پہلی بار ایجاد کیا تھا، اُس کے اوائل زندگی کے حالات دریافت کئے اور یہ کہ اس کو کاروبار میں کن کن مشکلات کا سامنا ہوا ہے، اس کے جواب میں اس نے کہا کہ میں بچپن میں بہت مفلس تھا۔ میری رانڈ ماں ایک بورڈنگ ہاؤس چلاتی تھی اور میں خود ایک بیمہ کے دفتر میں عمر روزانہ پر کام کرتا تھا، ناداری کا ڈر مجھ کو ہمہ وقت مفہوم رکھتا تھا اور میں نے تہیہ کیا کہ کافی روپیہ کماؤں تاکہ میری ماں بورڈنگ ہاؤس میں کام کرتے کرتے مرنے جائے۔ تاجر نے اس سے سوالات کئے جس کے جوابات وہ بغور سناتا رہا خصوصاً اس وقت جب اس نے بیان کیا کہ میں نے خشاک نوٹ کے پلیٹوں سے کیا کیا تجربے کئے۔ اُس نے کہا کہ میں دن بھر دفتر میں کام کرتا تھا اور رات بھر اس کا امتحان کرتا تھا اور صرف چند گھنٹوں کے لئے جبکہ کمیادی مرکبات اپنے فعل کرتے تھے میں جھپکی لے لیتا تھا، اور بعض اوقات انھیں کپڑوں میں

سلسلہ ۲ گھنٹے کام کرتا اور پھر سو جاتا تھا۔

یہ تاجر سوادس بچے دفتر آیا تھا، وہ متنبہ کیا گیا تھا کہ ہ منٹ سے زیادہ وقت نہ لے لیکن ۲ گھنٹے گزر چکے تھے اور ان لوگوں کی باتیں ختم نہ ہونے پاتی تھیں۔ آخر کار موجود نے تاجر سے کہا کہ ”آخری مرتبہ جب میں جاپان گیا تھا تو وہاں سے کچھ کریاں خرید لیا اور اس کو برساتی میں دھوپ میں رکھ دیا جس کی وجہ سے اسکا رنگ اُتر گیا۔ کل جب میں بازار گیا تو وہاں سے کچھ رنگ خرید لیا اور کرسیوں کو رنگ دیا۔ یہ میں بعد کو دکھلاؤں گا۔ پہلے میرے ساتھ آکر چائے پانی پیو“ غرض چائے پانی کے بعد اس نے اس کو وہ کریاں دکھائیں جو کہ وہ جاپان سے لایا تھا، وہ غالباً ۴ روپیہ سے زیادہ کی نہ تھیں مگر وہ شخص جس نے کمروروں روپیے کا روبر میں پیدا کئے تھے ان کرسیوں پر اس وجہ سے فخر کرتا تھا کہ ان کو اس نے خود اپنے ہاتھ سے رنگا تھا۔

میسیقی کے اسکول کے لئے تقریباً ۲ لاکھ روپیہ کی کریاں درکار تھیں، یہ کریاں کس سے خریدی گئیں، اسکو آپ بخوبی سمجھ سکتے ہیں اُس وقت سے لیکر ان دونوں میں رابطہ اتفاق و اتحاد قائم رہا اس قدر دانی کے جا دو کہ ہم اور آپ کہاں استعمال کر سکتے ہیں؟ اس کے استعمال کرنے کی جگہ آپ کے گھر پر ہے۔ یہاں سے بہتر اور کوئی

جگہ نہیں ہو سکتی۔ یہیں اس کی زیادہ ضرورت ہے۔

آپ کی رفیق زندگی میں کچھ اچھی باتیں ہیں یا کم سے کم کبھی آپ نے خیال کیا ہوگا کہ اس میں کچھ اوصاف تھے نہیں تو اس سے شادی ہی کیوں کرتے مگر کتنا زمانہ گزر گیا کہ کبھی آپ نے اس کی خبریوں کی داد نہیں، دی اور جھوٹوں بھی تعریف نہیں کی۔

چند سال ہوئے میں پھلیوں کا سٹار کھیل رہا تھا، مجھ کو سواست گاؤں کے ایک اخبار کے کچھ بھی پڑھنے کو نہ ملا۔ میں نے اخبار کو مکمل پڑھا یہاں تک کہ اسکے اشتہارات بھی نہ چھوڑے، اس میں ایک مضمون آیا کہ عورت کا لکھا ہوا تھا جس کو میں نے کاٹ کر اپنے پاس رکھ لیا۔ اس عورت نے یہ لکھا تھا کہ دھنوں کے متعلق بند و باند مضامین سننے سننے تھک گئی ہوں کا شک کوئی شخص شہروں کو علیحدہ لے جا کر سمجھائے اور حسبِ بل نصیحت کرے تو بہت ہی اچھا ہو۔

شادی کے قبل عورتوں کی تعریف کرنا ایک رجحان کا معاملہ ہو لیکن شادی کے بعد اس کی تعریف کرنا ایک ضروری بات ہے اور اسی میں اپنی بچت بھی ہے۔ شادی میں صاف گوئی کوئی اچھی چیز نہیں ہے۔ یہاں حکمتِ علی سے کام لینا چاہیے اگر تم چاہتے کہ تم کو ہر روز اچھی اچھی غذا ایسے کھانے کو ملیں تو

اپنی بیوی کے خانگی امور پر نکتہ چینی مت کرنا اور اس کے گھر گہمتی کا اپنی ماں کی گھر گہمتی سے تقابل نہ کر بلکہ اس کے بخلاف اس کے امور خانہ داری کی تعریف کرتے رہو اور علامہ اس بات پر مبارکباد دیتے رہو کہ تم نے اسی عورت سے شادی کی ہے جو تمام دنیا میں حسین و جمیل ہے کیباب سخت

ہوں اور روٹی جل جائے تو شکایت نہ کرو صرف یہ کہو کہ آج کا کھانا اسکے معیار کمال سے کسی قدر نچلا ہے، وہ بیچاری چولھے میں جل کر یہ کوشش کرے گی کہ کھانا تمہارے مطلب کے مطابق ہو، اس کو یکایک نہ شروع کرو نہیں تو وہ شک کرنے لگے گی، آج یا کل شب کو اس کے لئے کچھ مخالف لاؤ اس سے ہنس کر متوجہ ہو اور اگر مجبوری سے محبت کی میٹھی میٹھی باتیں کرو اگر بہت سی بیویاں اور بہت سے شوہر ایسا کرنے لگیں تو نوے فیصد سی شادیاں مجموعی طور پر کامیاب ہوں اور طلاق کی نوبت نہ آئے کیا تم جاننا چاہتے ہو کہ عورت سے کیسے محبت کرنا چاہیئے۔ یہ ایک راز کی بات ہے مگر اس کے سننے سے تم کو فائدہ ہوگا۔ یہ میرا خود خیال نہیں ہے۔ بلکہ میں نے ایک عورت سے سنا ہے۔ اس عورت نے ایک شخص سے ملاقات کی جس

نے سیکڑوں عورتوں کے دل اور سینوںنگ بینک (Saving Banks)

کے روپیوں پر قبضہ کیا تھا۔ یہ بھی بات قابلِ سنا ہے کہ یہ ملاقات جیل میں ہوئی تھی، جب اس نے پوچھا کہ عورتوں کو دام محبت میں گرفتار کرنے

کی کیا ترکیب ہے تو اس نے کہا کہ یہ بہت سیدھی سی بات ہے کہ اگر اس عورت سے گفتگو کرو تو صرف اسی کے متعلق اور یہی ترکیب مردوں کے ساتھ بھی چل سکتی ہے۔ وزیراعظم انگلستان کا مقولہ ہے کہ کسی مرد سے اسی کے متعلق بات کرو تو وہ گھنٹیں سنتا رہے گا۔

اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ لوگ تمہاری طرف اُبل ہوں تو چھٹا اصول یہ ہے کہ اپنے افعال سے یہ ظاہر کرو کہ تم اس کی قدر کرتے ہو اور بڑا آدمی سمجھتے ہو۔ بشرطیکہ یہ خلوص کے ساتھ ہو۔

تم کو یہ کتاب پڑھتے ہوئے بہت دیر ہو گئی ہے، اب اس کو بند کر دو اور اس معرفت اور قدر دانی کے فلسفہ کو فوراً اس شخص کے ساتھ استعمال کرنا شروع کر دو جو تمہارے قریب بیٹھا ہوا ہے، پھر اُس کے طلسم کاری کا انتظار کرو۔



چھ طریقوں سے لوگ تمہاری طرف مائل ہو سکتے ہیں



- قاعدہ نمبر (۱) دوسرے لوگوں میں سچے دل سے دلچسپی لو
- نمبر (۲) متبسم و خندہ رو رہو۔
- نمبر (۳) یاد رکھو کہ ہر شخص اپنا نام سنا کر بہت خوش ہوتا ہے۔
- نمبر (۴) دوسروں کی بات بغور سنو۔ دوسروں کو اپنے متعلق بات کرنے پر آمادہ کرو۔
- نمبر (۵) دوسروں کی دلچسپی کی باتیں کرو۔
- نمبر (۶) دوسروں سے ایسا کرو کہ اُن کو اپنی بزرگی کا احساس ہو
- اور یہ بات خلوص کے ساتھ ہو۔



دوسروں کو اپنا ہنجیال بنانے کے بارہ اصول

باب اوّل

تم بحث میں جیت نہیں سکتے



سر رائس اسمتھ کا میں میجر تھا لڑائی کے زمانے میں یہ اسٹریلیا کی طرف سے فاسطائن میں تعینات تھا صلح کے بعد اُس نے نصف دینا کے گرد ۳۰ دن میں ہوائی جہاز میں چکر لگا کر دنیا کو محو حیرت کر دیا۔ اسکے قبل کسی نے ایسا نہیں کیا تھا۔ بڑی بھل چمچ گئی۔ حکومت اسٹریلیا نے اس کو ڈیڑھ لاکھ انعام دیا۔ شاہ انگلستان نے سر (Sir) کا خطاب عطا کیا اور کچھ دنوں تک ہر جگہ اس کا نام لیا جاتا تھا، اس کے اعزاز میں اُس کو ایک دعوت دی گئی، اس میں میں بھی شریک تھا، ایک شخص نے مجھ سے گفتگو کے دوران میں حسبِ ذیل مقولہ بیان کیا۔

”ایک الوہیت ہے جو ہمارے تمام کام سنوارتی ہے اور ہماری مقصد برآری کرتی ہے۔ چاہے ہم کتنا ہی اسکو موٹا کر ڈھیں۔“
اس شخص نے کہا کہ یہ مقولہ انجیل میں پایا جاتا ہے لیکن مجھے

یقین تھا کہ اس کا خیال غلط ہے اس لئے کہ میں جانتا تھا کہ یہ کہاں سے
 لیا گیا ہے، اس میں شک کی گنجائش ہی نہ تھی۔ اپنی فضیلت کا سکھ جانے
 کے لئے میں خود ساختہ کمیٹی کا اکیلا ممبر ہو گیا تاکہ اسکا معاملہ دوہرایا جائے
 وہ اپنی بات پر قائم رہا کہ شکسپیر سے اس کا لیا جانا ناممکن ہے۔ محل ہے
 اس کو یقین تھا کہ یہ انجیل سے ہے۔ افسانہ گو میری داہنی جانب اور میرا
 ایک دوست بائیں جانب تھا اسکے دوست نے شکسپیر پڑھنے میں
 تمام عمر صرف کی تھی اس لئے ہم دونوں نے اس کو بیچ مقرر کیا۔ میرے
 دوست نے سنکر میری ٹانگ کو میز کے نیچے سے جنبش دی اور کہا کہ
 تمہارا خیال غلط ہے۔ یہ مقولہ انجیل سے لیا گیا ہے۔

دعوت سے واپس ہوتے وقت راستہ میں میں نے اپنے دوست
 سے کہا کہ تم تو جانتے تھے کہ یہ شکسپیر کا مقولہ ہے اُس نے کہا ہاں
 کیوں نہیں جانتا تھا ہلٹ میں ہے لیکن ہم لوگ ایک خوشی کی دعوت
 میں بحیثیت معزز مہمانوں کے تھے۔ اس لئے کسی کے تردید کرنے سے
 کیا فائدہ، کیا اسکی وجہ سے وہ تمہاری طرف مائل ہوتا، کیوں نہ
 اسکو اپنے خیال کی ترجیح دینے دے، اُس نے ہم لوگوں کی رائے نہیں
 پوچھی تھی نہ وہ صلاح چاہتا تھا پھر کیوں اُس سے تکرار کی جائے۔
 ہمیشہ جھگڑے کے پہلو سے گریز کرنا چاہیے

میرا دوست مرچکا ہے لیکن اس کی نصیحت میرے دل پر نقش ہو
 اس نصیحت کی مجھے سخت ضرورت تھی۔ جوانی میں میں اپنے بھائی اُسے ہر بات
 پر الجھ پڑتا تھا۔ جب میں کلج میں تھا تو میں نے منطق اور بحث کرنے کا علم
 پڑھا تھا اور بحث مباحثہ میں حصہ لیا کرتا تھا۔ میں نیویارک میں انھیں باتوں
 کی لڑکوں کو تعلیم دیا کرتا تھا اور ایک کتاب اس فن پر لکھنے والا تھا۔ اُس وقت
 سے اب تک میں نے سیکڑوں بحثیں نہیں، اُن میں حصہ لیا، نکتہ چینی کی
 اور اُس کے اثرات دیکھے ہیں اس نتیجہ پر پہنچا ہوں کہ صرف ایک ہی
 طریقہ بحث میں جتنے کا ہے اور وہ یہ ہے کہ اس سے بچا چلے جائے، اُس سے
 اتنا ہی بچو جتنا کہ انسان زہریلے سانپ یا زلزلے سے بچتا ہے۔ ۹۹ فیصدی
 بحث کے اختتام پر دونوں فریق یہی سمجھتے ہیں کہ انھیں کی برے ٹھیک
 تھی، تم بحث میں کبھی جیت نہیں سکتے۔ اگر تم ہارے تو ہارے اگر جیتے
 تب بھی ہار گئے کیوں۔ اگر تم غالب آ گئے اور اس کے دلائل کو پارہ پارہ
 کر دیا اور ثابت کر دیا کہ وہ محض بیوقوف ہے تو تم تو خوش ہو جاؤ گے لیکن
 وہ کیا خیال کرے گا۔ تم نے اس کو نیچا دکھلایا۔ تم نے اس کے غرور کے سر
 کو کچل دیا، وہ تمہاری فتح سے رنجیدہ ہو گیا اس لئے کہ جو شخص خلاف مرضی
 قائل ہو گیا ہے، اس نے اپنی برے نہیں تبدیل کی ہے۔
 ایک بیمہ کمپنی نے اپنے عمال کے لئے ایک اصول بنا رکھا ہے کہ

بحث پر تکرار نہ کریں، دراصل فروخت کا تعلق بحث سے نہیں ہے اس سے اور بحث سے کوسوں کا بھی لگاؤ نہیں ہے۔ لوگوں کی رائے اس طرح پر تبدیل نہیں ہوتی۔

ارلینڈ کا ایک شخص جو بہت لڑا کا مشہور تھا وہ میری جماعت میں حصول تعلیم کے لئے آیا۔ وہ کسی زمانہ میں موٹر ڈرائور تھا اور وہ میرے یہاں اس لئے آیا تھا کہ اس کو موٹر لاریاں بیچنے میں کامیابی نہیں ہوئی تھی، گفتگو سے پتہ چلا کہ اس کی ناکامیابی کا راز یہ تھا کہ جن لوگوں کے ہاتھ وہ بیچنا چاہتا تھا ان سے وہ تکرار کرنے لگتا تھا۔ اگر کسی نے لاری کی ذری بھی برائی کی تو وہ فوراً اس سے دست و گریبان ہو جاتا تھا، اس زمانے میں وہ ان مباحثوں میں ضرور کامیاب ہوا، دفتر سے نکلنے وقت وہ کچھ نازیبا کلمات استعمال کرتا تھا۔ اس وجہ سے اس کی بکری نہیں ہوئی تھی اس کو پہلی نصیحت میں نے یہ کی کہ وہ بات اور لڑائی سے پرہیز کرے اب اس کی بکری بڑھ گئی ہے اس لئے کہ اس نے اپنا رویہ بدل دیا ہے اب جو وہ کسی کے یہاں اپنی لاریاں بیچنے جاتا ہے اور کوئی یہ کہتا ہے کہ تمہاری کمپنی کی لاریاں اچھی نہیں بلکہ دوسری کمپنی کی اچھی ہوتی ہیں۔ تو وہ یہ کہتا ہے کہ بھائی سنو۔ دوسری کمپنی کی لاریاں بھی اچھی ہوتی ہیں، اگر تم اُسے خریدو گے تو کبھی غلطی نہ کرو گے۔ اس کو ہوشیار لوگ بناتے ہیں اور

اچھے لوگ بیچتے ہیں۔ (بحث کا دروازہ بند ہو جاتا ہے) تب وہ اس بحث کو چھوڑ کے اپنی کمپنی کے لاریوں کی خضوصیات اُس کے پیش نظر کرتا رہا۔ جب یہ موقع آتا ہے تو تکرار سے پرہیز کرتا ہے اسکا اُسے فائدہ ملتا ہے۔ کسی کا مقولہ ہے کہ بحث و تردید کرو گے تو کبھی کبھی تمہاری فتح تو ہوگی لیکن اپنے غنیم کی مہربانی اور نیک نیتی تم حاصل نہ کر سکو گے، ایک اور شخص کا مقولہ ہے کہ تم بحث میں کسی جاہل آدمی کو زیر نہیں کر سکتے۔ جاہل کا ذکر کیا تم کسی کو زیر نہیں کر سکتے، ایک نکم ٹیکس کا مشیر، ایک سرکاری ٹیکس انسپکٹر سے ایک گھنٹہ بھر مشغول مباحثہ رہا اور وہ (۳۰۰۰ روپیہ) کا معاملہ تھا۔ مشیر انکم ٹیکس کا دعویٰ تھا کہ رقم ایسی ہے جو کبھی وصول نہیں ہو سکتی اور اس پر ٹیکس نہ لگنا چاہیے۔ انسپکٹر اس کو نہ مانتا تھا، انسپکٹر بہت ہی بے حس، کج بحث اور ضدی تھا۔ نہ تو دلائل کا اُس پر اثر پڑا نہ واقعات کا بحث جتنی طویل پکڑتی جاتی تھی اتنی ہی اس کی ضد بڑھتی جاتی تھی۔ مشیر کہتا ہے اب میں نے بحث سے گریز کیا۔ موضوع بدلے یا اور اس کی تفریف کر لے گا۔ اب میں نے کہا اُن مشکل اور ضروری فیصلوں کے مقابلہ میں جو آپ کو آئے دن کرنا پڑتے ہونگے۔ یہ معاملہ بہت ہی حقیر ہے۔ میں نے محصول لگانے کے علم پر کتا میں پڑھی ہیں۔ لیکن میرا علم کتابوں تک محدود تھا۔ اور آپ کو ذاتی تجربوں سے حاصل ہو رہا ہے۔ میرا بھی دل چاہتا ہے کہ آپ ہی

ایسی نوکری مل جائے تاکہ اس سے مجھے بہت سے سبق حاصل ہو جائیں
اب انسپکٹر کسی قدر ٹھنڈا ہوا، اپنے کام کے متعلق بات کرتا رہا، اُن
فریبوں کا ذکر کرنے لگا جو لوگ اس ضمن میں کرتے ہیں۔ رفتہ رفتہ اُس کا
لہجہ دوستانہ ہو گیا اور وہ اپنے بال بچوں کا حال بیان کرنے لگا جب
وہ جانے لگا تو اس نے کہا کہ تمہارے معاملہ پر مزید غور کرونگا اور فیصلہ
سے مطلع کرونگا۔ تین دن بعد وہ میرے دفتر میں آیا اور کہا کہ میں نے
ٹلے کیا ہے کہ جو نقشہ پہلے بھیجا گیا ہے اسی کو بے کم و کاست منظور کیا جائے
انسپکٹر مذکور اپنی بڑائی اور عظمت دکھانا چاہتا تھا اور جب تک فرق تانی
بحث کرتا رہا وہ اپنے اس جذبہ کا اظہار اپنے اختیارات کے پردہ میں
کرتا رہا۔ لیکن جب اُس کے اختیارات تسلیم کر لئے گئے اور بحث بند کردی
گئی تو ایک مہربان اور رحم دل انسان ہو گیا۔

نپولین کا ہیڈ خدمت گار اُس کی بیوی کے ساتھ بلیر ڈکھایا
کرتا تھا اگرچہ اُس کو اس میں بڑا نکتہ تھا لیکن اس کی بیوی سے ہار جاتا تھا
جس سے وہ خوش ہو جایا کرتی تھی۔

ہم کو اس سے سبق حاصل کرنا چاہیے، ہم کو اپنے گاہکوں اور
شعبہ دہوں اور بیویوں سے محبت میں ہار جانے کی کوشش کرنا چاہیے
گو تم بدھ کا قول ہے کہ نفرت نفرت سے ختم نہیں ہوتی بلکہ محبت سے

اور غلط فہمی بحث سے نہیں ختم ہوتی بلکہ سلیقہ مندی و فراست و ملاپ
اور ہمدردانہ طور پر دوسرے کے نظریے کے معلوم کرنے کی خواہش سے۔
لنگالن نے ایک مرتبہ ایک فسر کو اس بات پر ڈانٹا کہ وہ اپنے
ساتھی سے شدید جھگڑا کر رہا تھا۔ جو شخص کہ دنیا میں اپنا وقت اچھی طرح
صرف کرنا چاہتا ہے اس کے پاس اتنا وقت کہاں کہ ذاتی فحاصمہ میں
مشغول ہو۔

کتے کو راستہ دیدینا بہتر ہے بجائے اس کے کہ راستہ کے لئے
لڑنے میں وہ تمہیں کاٹ کھائے۔ اگر کتے کو مار بھی ڈالو تب بھی اسکے کاٹے
کا زخم اچھا نہیں ہو سکتا۔ اس لئے پہلا سبق یہ ہے
بحث میں جیت اسی میں ہے کہ تم اس سے پرہیز کرو۔



باب دوم

دشمن بنانے کا یقینی طریقہ

— (اور) —

کیسے اُس سے بچنا چاہیے

ڈیڑولٹ جب پریڈنٹ تھا تو اس نے اس بات کا اقرار کیا تھا کہ اگر وہ ۵۰ فی صدی بھی حق پر ہو تو وہ سمجھے گا کہ وہ اپنی اُمیدوں میں حد درجہ کامیاب ہو گیا، اگر اُس کا یہ خیال تھا تو ہمیشہ کا کیا ذکر، اگر تم کو یقین ہے کہ تم ۵۰ فی صدی حق پر ہو تو تم جا کر ۵۰ ڈالر روزانہ کمائی کر سکتے ہو، سیر و تفریح کی ایک بڑی کشتی خرید کر سکتے ہو اور کسی لڑکی سے شادی کر سکتے ہو، اور اگر اتنی بار بھی اپنے صحیح ہونے کا تم کو یقین نہیں ہے تو تم کو کیا حق ہے کہ دوسروں سے کہتے پھرو کہ وہ غلطی پر ہیں، تم نگاہ یا اشارے سے دوسروں کو اُتارنا ہی جھوٹا یا غلط کہہ سکتے ہو جیسے کہ الفاظ کے ذریعے، اور تم اگر کہو گے کہ وہ غلطی پر ہے تو وہ تم سے کیسے رخصتی ہو سکتا ہے، اسلئے

کہ تم نے براہ راست حملہ اسکی ذہانت، اسکی قوت تیزی، اس کے فہم اور اس کی عسست پر کیا ہے، وہ تمہارے وار کا جواب دینے پر آمادہ ہوگا، مگر وہ اپنے خیال کو کبھی بھی نہ بدے گا، تم چاہے کتنے ہی دلائل پیش کرو لیکن وہ اپنی رائے شتمہ بھر نہ بدے گا،

کبھی یہ کہہ کر نہ اعلان کرو کہ میں فلاں فلاں بات ثابت کرنا چاہتا ہوں، اس کے معنی یہ ہیں کہ تم سب گمے ہو، یہ کہنا کہ میں دو ایک باتیں بیان کر کے تم کو مجبور کرونگا کہ تم اپنی رائے بدل دو ایک پیغام جنگ سے جکی جس سے مخالفت شروع ہو جائے گی، اور قبل اسکے کہ تم کچھ کہہ سکو ستنے دلوں کے دل میں جذبہ جنگ و جدل پیدا ہو جائیگا اچھی سے اچھی حالتوں میں بھی لوگ اپنی رائے تبدیل کرنے پر آمادہ نہیں ہوتے، تو کمزور اور بھی شکلات پیدا کرو اور اپنی راہ میں روڑے اٹھاؤ اگر تم کچھ ثابت کرنا چاہتے ہو تو کسی کو معلوم بھی نہ ہونے دو، یہ کام اس طرح سے کرو کہ کسی کو علم بھی نہ ہو کہ ایسا کر رہے ہو، کسی کا مقولہ ہو کہ اگر ہو سکے تو اور لوگوں سے زیادہ عقلمند ہو جاؤ لیکن ان سے کہہ کر ایسا نہ کرو۔

سقراط اپنے شاگردوں سے کہا کرتا تھا کہ مجھے صرف ایک بات کا علم ہے اور وہ یہ کہ میں کچھ نہیں جانتا، میں سقراط سے زیادہ عقلمند

نہیں ہوں، اس لیے میں نے لوگوں سے کہنا چھوڑ دیا ہے کہ وہ غلطی پر ہیں
 اگر کوئی ایسی بات کہے جس کو تم جانتے ہو کہ غلط ہے تو یہ کہنا بہتر ہوگا ممکن
 ہے میرا خیال غلط ہو، میں اکثر غلطی کرتا ہوں، اگر میں غلطی پر ہوں تو آپ
 اصلاح کر دیں، واقعات کا اب ہم کو جائزہ لینا چاہیئے، ان الفاظ میں
 ایک جادو ہے، ان الفاظ پر کوئی صحیح عقل انسان کیسے معترض ہو سکتا
 ہے، ایک بڑے سائنس دان کا مقولہ ہے کہ ایک سائنس دان کسی بات کے
 ثابت کرنے کی کوشش نہیں کرتا بلکہ واقعات معلوم کرنے کی، اگر تم اپنی
 غلطی کو تسلیم کر لو گے تو کبھی کسی مصیبت میں مبتلا نہ ہو گے، اس سے بحث
 کا دروازہ بند ہو جائیگا اور دو شخص کو اتنا ہی تھارے ساتھ نصیحت
 اور کشادہ دلی سے پیش آنے کا خیال ہوگا جتنا کہ تمہیں تھا، اس کے
 باعث وہ اسکا اقرار کرنے کی خواہش کرے گا کہ شاید وہ بھی غلطی پر ہو۔
 ایک مشہور وکیل ایک مقدمے میں بحث کر رہا تھا جس میں
 ہتھیارے روپیہ کا وارا نیا را تھا، جج نے ایک کتاب کا حوالہ دے کر وکیل
 سے تصدیق چاہی، وکیل نے کہا کہ اس نام کی کوئی کتاب نہیں ہے،
 عدالت میں سناٹا مچا گیا، تمام کمرے میں خنکی سی محسوس ہونے لگی، وکیل
 کہتا ہے کہ ”میرا خیال صحیح تھا جج صاحبک خیال غلط تھا اور میں نے
 ان سے صاف صاف کہا تھا، لیکن کیا اس سے میں نے جج کی

خوشنودی حاصل کی، نہیں، قانون میرا حامی تھا، اور میری بحث بھی اعلیٰ درجے کی تھی، لیکن میں اس کو راضی نہ کر سکا، مجھ سے یہ فاش غلطی نہ ہو گئی، کہ ایک شہور اور قابل آدمی سے کہہ دیا کہ اس کا خیال غلط ہے۔ کم لوگ منطقی ہوتے ہیں، بہت سے متعصب اور طرفدار ہوتے ہیں، ہم میں سے کتنے ہی حسد، شک، خوف، نخوت اور رشاک سے بھرنے لگتے رہتے ہیں، زیادہ تر لوگ اپنے موجودہ خیالات کو بدلنے پر جلد تیار نہیں ہوتے، اگر آپ چاہتے ہیں کہ دوسروں سے کہہ دیں کہ وہ غلط راستے پر ہیں تو حسب ذیل قیمت باس روز صبح کو نہایت ہی ادب سے قبل کھانا کھانے کے پڑھ لیا کیجئے :-

”بعض وقت ہم اپنے خیالات کو بغیر کسی دقت یا مزاحمت کے تبدیل کرتے رہتے ہیں۔ لیکن اگر ہم سے کہہ دیا جائے کہ ہمارا خیال غلط ہے تو ہم اس الزام کو سن نہیں سکتے اور سخت دل ہوجاتے ہیں، ہم اپنے عقائد کی ساخت میں حد درجہ بے پردا ہیں لیکن اگر کوئی ہم کو ان کی رفاقت سے علیحدہ کرنا چاہے گا تو ہم کو ان سے عیش پیدا ہو جائے گا ہمارے خیال ہم کو عزیز نہیں ہیں بلکہ قدر دان کی کا جذبہ معرض خطر میں ہے لفظ ”میرا“ انسانی کاموں میں بہت ہی گراں قدر لفظ ہے اور اس کی اہمیت کو پورے طور پر سمجھنا عقل حاصل کرنے کا پہلا لازمی ہے

چاہے ہم اُس لفظ کو کسی اور لفظ کے ساتھ ضم کر کے بولیں اس کی قوت میں کوئی کمی نہ رہے گی مثلاً 'میرا کپڑا'، 'ہمارا ملک'، 'ہمارا گھر'، 'ہمارا خدا'۔ اگر کوئی کہدے کہ ہماری گھڑی غلط ہے یا ہماری موٹر بد بنا ہے تو ہم کو سن کر اتنا ہی رنج ہوگا جتنا اس کے کہنے سے کہ ہمارا خیال مرتب یا بعض دواؤں کے خواص یا سمندر کے اندرونی حالات کے متعلق غلط ہے، ہم چاہتے ہیں کہ جن باتوں پر اب تک ہم یقین رہا ہے اُس پر ہمیشہ یقین کیے جائیں، اور اگر ہمارے عقائد پر کوئی شک کرنے لگتا ہے تو ہم اسکی حفاظت میں اور بھی زیادہ سرگرم ہو جاتے ہیں نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ بحث کا مرکز نقل زیادہ تر اُن دلائل کے معلوم کرنے کی طرف ہوتا ہے جن سے ہمارے یقین کو تقویت حاصل ہو۔

میں نے ایک شخص کو مکان کے پردے تیار کرنے کے لیے دیے جب بل آیا تو منہ کھول کے رہ گیا، کچھ دن بعد میرا ایک دوست آیا اور اُس نے ان پردوں کی تعریف کی، جب قیمت بتلائی گئی تو اُس نے کہا کہ تم کو لوٹ لیا گیا، اُس نے سچی بات کہی تھی، لیکن ہم ایسی سچی بات جس سے ہمارے فہم و فراست کو دھکا لگے سنے کے لیے تیار نہیں ہیں میں بھی انسان ہی تھا، اپنی حمایت کی، میں نے کہا کہ بہترین چیز

آخر شستی ثابت ہوتی ہے، اور عمدہ چیزیں سستے داموں پر نہیں مل سکتیں، دوسرے روز ایک اور دوست آیا اور پردوں کی تعریف کرنے لگا، اور کہنے لگا کہ کاش اُس کے پاس بھی ایسے ہی پردے ہوتے، میرے خیالات اب دوسرے رُکے ہو گئے، میں نے کہا کہ سچ پوچھو تو میں بھی اتنی قیمتی چیز رکھنے کے قابل نہیں ہوں، واقعی میں نے بہت زیادہ دام دیے ہیں میں نے فرمائش کر کے بنوایا ہے۔

اگر ہم غلطی پر ہیں تو اپنے دل میں تسلیم کر لیں گے یا اگر ہم سے مناسب برتاؤ کیا جائے تو وہ غلطی دوسروں کے سامنے تسلیم کرتے ہوئے فخر کریں گے کہ ہم ایسے کشادہ دل اور صاف گو ہیں لیکن اس وقت ہم ہرگز نہ مانیں گے جب کوئی ہم کو ماننے پر مجبور کرے۔

امریکہ کے ایک مشہور اخبار کے ایڈیٹر نے لنکالن کے ردیہ سے اختلاف کیا، اُس نے خیال کیا کہ وہ بحث، گالی اور منہی مذاق سے لنکالن کو اپنا ہم خیال کر لے گا، وہ ماہ بہ ماہ سال بسال ایسا ہی کرتا رہا اُس نے آخر ش ایک ہجو آمیز اور پُر از طعن و تشنیع خط لنکالن کو اُس شب میں لکھا جب کہ لنکالن بسترِ مرگ پر گولی کھا کے پڑا ہوا تھا، لیکن اُس کا نتیجہ کیا ہوا کچھ بھی نہیں، منسخر اور گالی سے کوئی نتیجہ نہیں برآمد ہوتا۔

۱۱۴
 فرینکلن کی سوانح حیات پڑھنے سے ہم کو بہت سے سبق مل سکتے
 ہیں کہ کیسے لوگوں کے ساتھ پیش آنا چاہیے، جب وہ نوجوان تھا اس کے
 ایک دوست نے اُس کو علیحدہ لے جا کر بعض سچی سچی باتیں سنائیں جن میں
 زہر بھرا ہوا تھا، وہ باتیں یہ تھیں :-

تم بھی عجیب آدمی ہو، تمہاری رائے سے جو اختلاف کرے
 اُس کو چاٹا مارتے ہو، اب لوگ تمہاری رائے کی قدر نہیں کرتے،
 تمہارے دوست تمہاری محبت سے دور خیانت مار کرتے ہیں، تم اپنے
 آپ کو اتنا قابل سمجھتے ہو کہ کچھ سکھنے کی کوشش تک نہیں کرتے، بھلا
 کون تم کو سمجھائے اس کا نتیجہ اچھا نہیں نکل سکتا، تمہارا علم محدود ہے
 اور تم اس سے زیادہ علم حاصل بھی نہیں کر سکتے، اس لئے کہ تم کو شائ
 نہیں ہو۔

فرینکلن میں سے اچھی بات یہ تھی کہ اُس نے اس ملامت کو قبول کر لیا،
 وہ اتنا عالی حوصلہ اور عقلمند تھا کہ اُس نے تسلیم کر لیا کہ جو بات کہی گئی ہو
 وہ سچ ہے اور اگر میں اپنی ضد پر اڑا رہوں گا تو مجھ کو ناکامیابی اور مصیبتوں
 کا سامنا ہوگا اس لیے اپنی طرز زندگی کو بالکل بدل دیا اور اپنی سرکشی
 اور غن پروری کو بدلنا شروع کیا، وہ کہتا ہے کہ میں نے یہ معمول کر لیا

کہ دوسروں کے خیالات کی تردید براہ راست نہ کروں اور اپنا بیان بیٹے
 قسطی پر مبنی، میں نے اُن الفاظ سے بھی پرہیز کرنا شروع کیا جس سے
 اہل رائیوں کا بھی اظہار ہوتا تھا، جب کسی نے کوئی بات ایسی بیان
 کی جو میرے نزدیک غلط تھی تو نہ تو میں نے اس کی یکا یک تردید کی
 اور نہ یہ ظاہر کیا کہ اُس کا خیال لچر ہے، اس رویے کے تبدیل کرنے کا
 مجھے بہت جلد فائدہ معلوم ہونے لگا، گفتگو میں میں پسندیدہ طے حصہ لے
 سکتا تھا، انکساری سے رائے پیش کرنے کا نتیجہ یہ ہوا کہ لوگ اس کو
 جلد قبول کر لیتے تھے اور اس کی مخالفت نہ کرتے تھے، جب مجھے اپنی
 غلطی معلوم ہوتی تھی تو مجھے زیادہ کوفت نہ ہوتی تھی اور میں زیادہ آسانی
 سے آمادہ کر سکتا تھا کہ وہ اپنی غلطیاں چھوڑ کر میرے ساتھ شریک بن جائیں
 شروع شروع میں مجھے بہت کوشش کرنی پڑی لیکن بعد کو میں اس کا عادی
 ہو گیا، اور ۵۰ سال کے عرصہ میں کسی نے مجھ سے کوئی ایسی بات نہیں
 سنی جس پر خود رائے کا شبہ ہو سکے، اس عادت کے باعث میرا اثر عوام
 پر اتنا ہو گیا کہ اگر میں کسی نئی انجمن کی بناء کی تحریک کرتا یا کسی پُرانی انجمن
 میں تبدیلی کی رائے دیتا تو میری رائے مان لی جاتی۔

ایک شخص نے ایک تاجر کو چند چیزوں کی تیاری کا آرڈر دیا
 اور آرڈر دینے کے بعد اُس کے متعلق اپنے بعض دوستوں سے صلاح لی

انہوں نے اُس جج کے متعلق اظہارِ بے اطمینانی کرتے ہوئے اُس کے مال میں طح طرح کے نقص نکالے، اسپر خریدار کو غصہ آگیا، اور اُس نے ٹیلیفون کے ذریعے اپنا آرڈر منسوخ کر دیا، لیکن مال تیار ہو چکا تھا، وہ ماجر کہتا ہے میں نے ان چیزوں کا بخوبی امتحان کیا اور میں جانتا تھا کہ وہ چیزیں بالکل ٹھیک ہیں اور نیز یہ کہ خریدار اور دوست جو کچھ کہہ رہے ہیں غلط کہہ رہے ہیں، لیکن میں نے یہ محسوس کیا کہ اُن کے منہ پر یہ بات کہہ دینا خطرناک ہوگا، میں خریدار کے دفتر گیا، وہ بہت غصہ میں تھا میری چیزوں کی بُرائیاں کرنے لگا اور کہا کہ اب تم کیا کرو گے، میں نے کہا جو کچھ آپ کہیں لیکن اس کے دام آپ ہی کو ادا کرنے ہیں اور جو کچھ آپ چاہتے ہیں وہ ہو جائے گا، ہمارا دو ہزار پونڈ اس سامان کے بنانے میں صرف ہو چکا ہے لیکن ہم کو اس نقصان کی کوئی پرداہ نہیں ہے آپ کی خوشی تو ہو جائے گی البتہ میں آپ کو متنبہ کرتا ہوں کہ اگر میں آپ کی مرضی کے مطابق وہ سامان بناؤں تو آپ کو ذمہ داری لینا ہوگی، لیکن اگر آپ ہماری رلے پر چھوڑ دیں تو ہم ذمہ دار ہونگے آخرش اُس کا غصہ فرو ہو گیا اور اُس نے کہا اچھا میں تمہارا سامان لینے کو تیار ہوں لیکن اگر ٹھیک نہ نکلا تو تمہاری خیر نہیں، سامان ٹھیک ثابت ہوا، اور اُس نے دو اور فرمائشیں اُسی قسم کی دیں۔

۱۱۰
 جب اُس شخص نے میری توہین کی اور میرے گردِ غصہ میں دوڑا
 اور کہا کہ میں کچھ نہیں جانتا ہوں تو میں نے اپنے کو روک کر اس سے بحث
 کرنے اور اپنے کو سچا ثابت کرنے سے پرہیز کیا، اگر میں اُس سے
 کہہ دیتا کہ وہ غلطی پر ہے یا اُس سے بحث کرنے لگتا تو مقدمے کی نوبت
 آتی، بخش پیدا ہوتی، مالی نقصان ہوتا، اور ایک گاہک ہاتھ
 سے جاتا رہتا، مجھے اس کے بعد سے اور بھی یقین ہو گیا کہ کسی سے یہ کہنا
 کو اسکی رائے غلط ہے سوائے نقصان کے کوئی فائدہ نہیں دیتا۔

ایک شخص کسی کمپنی میں ملازم تھا وہ دوسرے انسپکٹروں کو بھلا یا
 کرتا تھا اور بحث میں کبھی کبھی کامیاب بھی ہو جاتا تھا، لیکن اس سے
 اس کو فائدہ نہ ہوا، اس لیے کہ یہ انسپکٹر جب کسی بات پر اڑ جاتے ہیں
 تو اپنی رائے تبدیل نہیں کرتے، اس نے محسوس کیا کہ اس بحث کی عادت
 سے اسکی کمپنی کو ہزاروں روپیوں کا نقصان ہو رہا ہے، آخر کار اُس نے
 اپنا رویہ تبدیل کر دیا اور اس کا بہت اچھا نتیجہ نکلا، وہ خود بیان کرتا
 ہے کہ ایک دن صبح کو میرے دفتر میں ٹیلیفون کی گھنٹی بجی اور ایک شخص
 نے غصہ میں کہا کہ جو موٹر اسکے ہاتھ سچی گئی تھی وہ کسی طرح سے قابلِ طہیان
 نہیں ہے اس لیے وہ کمپنی کو واپس کی جا رہی ہے میں دوڑا ہوا اُس
 خریدار کے گھر گیا اور میں نے دیکھا کہ انسپکٹر اور خریدار دونوں بحث میں

مشغول ہیں، اُس سے دوستانہ گفتگو کرنے کے بعد اُس کا غصہ رفع ہونے لگا، اور بیکے کر کیفے سے اُس کے دل میں یہ خیال پیدا ہوا کہ شاید وہی غلطی پر ہوا اور انکار کرنے کی وجہ نامعقول ہو، اُس کا تمام رویہ بدل گیا اور اُس نے کہا کہ مجھے ان باتوں کا زیادہ تجربہ نہیں ہے، میں نے تمام باتوں کی تشریح کی اور یہی کھتا رہا کہ اگر اس کو ناپسند ہو تو نہ لے، آخر اُس نے میرا سامان خرید لیا اور دام دے دیے، نتیجہ یہ ہوا کہ میری کمپنی ۳۰۰ روپے کے نقصان سے بچ گئی، اور گاہک بھی بنا رہا۔

حضرت عیسیٰ نے بھی ۱۹۰۰ برس قبل یہی کہا تھا کہ اپنے دشمن سے بہت جلد متفق ہو جاؤ، دوسرے الفاظ میں اپنے گاہک اپنے شوہر یا اپنے دشمن سے بحث نہ کرو اُس سے یہ نہ کہو کہ وہ غلطی پر ہے اُس کو غصہ نہ دلاؤ بلکہ فرار سے بات کرو، ۲۲۰۰ برس قبل حضرت مسیح بادشاہ مصر نے بھی اپنے لڑکے کو اسی قسم کی نصیحت کی تھی کہ فرار سے انسان کامیاب ہو سکتا ہے، اس لیے اگر تم یہ چاہتے ہو کہ لوگ تمہارے بھجبال ہو جائیں تو دوسرا اصول یہ ہے کہ لوگوں کی رائے کی عزت نہ کرو اور کبھی یہ مت کہو کہ وہ غلطی پر ہیں۔

باب سوم

اگر تم غلطی پر ہو تو اُس کو تسلیم کرو

— ❖ —

میں نیویارک کے وسط میں رہتا ہوں، لیکن میرے مکان سے
 قریب سڑک کے درختوں کا ایک بہت بڑا جنگل ہے، اس جنگل میں ایک
 باغ ہے جہاں میں کبھی کبھی گھومنے جایا کرتا ہوں، میرا کتا بھی یہاں سے
 ہوتا ہے، یہ کتا میرا رفیق ہے، چونکہ اُس باغ میں کم لوگ آتے جاتے
 ہیں اس لیے میں اس کتے کے نہ تو دھانہ چڑھاتا ہوں اور نہ زنجیر باندھتا
 ہوں، ایک دن ایک پولیس کا سوار مجھے وہاں ملا جو کہ اپنے خستہ سارے
 دکھلانے کے لیے بتیاب تھا، اُس نے کہا کہ تم نے اس کتے کو کیوں
 اس قدر آزاد چھوڑ دیا ہے کیا تم کو یہ نہیں معلوم کہ یہ قانون کے خلاف ہے
 میں نے کہا کہ ہاں مجھے معلوم ہے لیکن میں نہیں سمجھتا کہ یہ کتا کیا نقصان
 کر سکتا ہے، اُس نے کہا قانون کو تمہارے خیال کرنے یا نہ کرنے کی
 پرواہ نہیں ہے، ہو سکتا ہے کہ تمہارا کتا کسی گلہری کو مار ڈالے یا کسی

۱۲۰
 بچے کو کاٹ کھائے، خیر میں اس مرتبہ تو تم کو چھوڑ دیتا ہوں لیکن اب کی
 بار جو میں نے دیکھا کہ یہ کتنا بغیر دہانے یارسی کے ہے تو میں تم پر مقدمہ
 قائم کر دوں گا، میں نے کہا کہ اچھا میں ایسا ہی کر دوں گا، چند بار
 تو میں نے ایسا ہی کیا لیکن نہ تو کتنا دہانہ پسند کرتا تھا اور نہ میں اس لیے
 میں نے سوچا کہ چلو ایک مرتبہ اور آزما دکھیں۔

ہم لوگ نہایت خوش و خرم باغ کی سیر کر رہے تھے، وہ کُتا
 پہاڑی پر کود بھانڈ کر رہا تھا کہ وہ سوار پھر کیا ایک نمودار ہوا، کُتا
 جھپٹ کر اُس پولس منہر کے پاس گیا میں نے سمجھا کہ اب خیر نہیں، میں نے
 پولس مین کو بات کرنے کا موقع نہیں دیا، میں نے کہا آپ نے مجھے (تکا جیم
 کرتے ہوئے پکڑا ہے، میں تصور دار ہوں، میں کوئی عذر نہیں پیش
 کر سکتا، آپ نے پھیلے ہفتے مجھے متنبہ کر دیا تھا کہ اگر میں دوبارہ کُتے
 کو یہاں لاؤں گا تو مجھ پر جرمانہ کیا جائے گا۔

پولس مین نے ملائم آواز میں جواب دیا کہ میں جانتا ہوں کہ
 لوگوں کو یہ لالچ ہوتا ہے کہ جب کوئی دیکھنے والا نہ ہو تو کُتے کو دوڑنے
 کے لیے چھوڑ دیا جائے، میں نے کہا کہ ہے تو ایسا ہی لیکن قانون کے
 خلاف ہے، اُس نے کہا اتنا چھوٹا کُتا کسی کو کیا نقصان پہونچا سکتا ہو
 میں نے کہا نہیں وہ گھریوں کو مار ڈال سکتا ہے، اُس نے کہا کہ تم

بہت بڑھا چڑھا کر کہہ رہے ہو، میں تم کو ایک بات بتاؤں، تم اس کُتے کو پہاڑی پولیسی جگہ دھڑنے دو جہاں سے میں نہ دیکھ سکوں اور پھر معاملہ رفع دفع ہو جائے گا۔

اب ذرا غور کرو کہ اگر میں اپنے بچاؤ کی کوشش کرتا تو بھلا پولس سے کون جیت سکا ہے، بجائے اس کے کہ میں اُس سے جھگڑا کروں، میں نے اقرار کر لیا کہ جو کچھ وہ کہتا ہے ٹھیک ہے اور جو کچھ میں کہتا ہوں غلط ہے، میں نے بہت جلد علانیہ اور گرمجوشی کے ساتھ ان باتوں کو مان لیا، اس نے میری طرف ذرا سی کئی، جس کا نتیجہ یہ نکلا کہ لارڈ چمبرلین بھی مجھ پر اتنا نہ مہربان ہوتے جتنا کہ یہ سوار ہوا، حالانکہ ایک مہفتہ پہلے اُس نے مجھے بُری طرح ڈرایا اور دھمکایا تھا، اپنے آپ پر خود کو جینی کر لینا کتنا اچھا ہے نسبت اس کے کہ دوسرے کے منہ سے جینی سنی جائے اپنے متعلق خراب سے خراب باتیں کہو جو کہ دوسرے شخص تمہارے متعلق سوچ رہا ہے یا کہنے کا ارادہ رکھتا ہے، اور قبل اس کے کہ وہ کہنے پائے تم خود ہی کہہ ڈالو، ۹۹ فی صدی یہ دیکھ گئے کہ اُس کا رویہ بدل جائیگا اور وہ تمہاری غلطیوں کی اہمیت کو کم کر کے دکھلائے گا، جیسا کہ اُس پولس کے سوار نے کیا۔

ایک مصوٰر نے بھی یہی ترکیب اپنے خریدار کے ساتھ کی تھی،

وہ کہتا ہے کہ بعض ایڈیٹر یہ چاہتے ہیں کہ انکی فرائض جلد پوری کی جائے اور اس میں ہمیشہ غلطی کا احتمال رہتا ہے، ایک ٹائر کر کا یہ رویہ تھا کہ میری تصویروں میں نقص نکالا کرتا تھا، میں ہمیشہ اُس کے دستے منفردا پس آتا تھا، نہ صرف انکی نکتہ چینی کی وجہ سے بلکہ اُس کے حملہ کی وجہ سے، ایک مرتبہ میں نے ایک کام جلدی میں اُس کے لیے تیار کیا، اور اُس نے ٹیلیفون پر مجھے بلوایا، جب میں پہنچا تو اُسے غصہ میں بھرا پایا، میں نے اُس سے کہا کہ ”جو کچھ آپ کہتے ہیں اگر وہ صحیح ہے تو میں کوئی عذر اپنی غلطی کا نہیں پیش کر سکتا، میں آپ کے یہاں یہ کام عرصہ سے کر رہا ہوں اور کوئی وجہ نہیں کہ میں اس کام میں غلطی رہ جائے، میں شرمندہ ہوں۔“ وہ کہنے لگا کہ ہاں تم ٹھیک کہتے ہو مگر کوئی ایسی بڑی غلطی نہیں ہوئی ہے، میں بول اُٹھا کہ ”ہر غلطی نقصان دہ ہو سکتی ہے اور جھنجھلا، پیدا کر سکتی ہے“ وہ میری بات کا ٹٹنا چاہتا تھا مگر میں نے اُس کو ٹوک دیا۔ میں پہلی مرتبہ اپنی زندگی میں اپنے اد پر نکتہ چینی کر رہا تھا اور میں اسے پسند کرتا تھا، میں نے کہنا شروع کیا کہ ”مجھے زیادہ ہوشیار رہنا چاہیے تھا اس لیے کہ آپ مجھے زیادہ کام دیتے ہیں اور اس کے مستحق ہیں کہ آپ کا کام سب سے اچھا ہو، میں تیار ہوں کہ اس تصویر کو دوبارہ بنالادوں“ اُس نے کہا ”نہیں نہیں میں تم کو ہتھکڑی

تکلیف نہیں دینا چاہتا۔“ وہ میرے کام کی تعریف کرنے لگا، اور کہا کہ معمولی تبدیلی کی ضرورت ہے، اور اس غلطی سے اُسکے کارخانے کا کوئی نقصان نہیں ہو سکتا، پھر مجھ سے کہا تم اسکی کوئی فکر نہ کرو۔

میں نے اپنے اوپر اس شدت سے نکتہ چینی کی کہ وہ لڑائی بالکل بھول گیا اور مجھے چائے پانی کے لیے ساتھ لے گیا، قبل اس کے کہ میں نصرت ہوں اُس نے میسر دھام ادا کر دیے اور دوسری فرمائش کی۔

ہر بوتل اپنی غلطیوں کے بچاؤ کی ترکیب کر سکتا ہے اور بہت سے احمق ایسا کرتے ہیں مگر جو شخص اپنی غلطیوں کا اعتراف کرتا ہے اس کا درجہ بہت اونچا سمجھا جاتا ہے اور اس میں ایک جذبہ شرافت اور خوشی کا پیدا ہو جاتا ہے۔

ایک پر سالار کا قصہ مشہور ہے کہ اسکے کمر بال اتنے بڑے تھے کہ اُسکے کندھوں تک آتے تھے اور وہ میدان جنگ میں محبت نامہ لکھا کرتا تھا، ایک دن سہ پہر کو جب کہ وہ اُدھ سے گزر رہا تھا تو اسکی فوج نے اس کو سلامی دی اور خوشی میں تالیاں بجائیں، لوگ اُسکو دیکھنے کے لیے ٹوٹے پڑتے تھے، فوج کے دستے اسکی زیارت کے لیے ہاتھوں میں جھنڈے لیے اور گلپتی ہوئی۔ چھپیاں اُٹھائے ہوئے آگے بڑھ رہے تھے، کیتنا شاندار نظارہ تھا، بہر شخص تعریف ہی تعریف

کر رہا تھا، اس سپلائی کی فوج باغ، کھیت چراگاہ اور نالوں سے گزرتی ہوئی آگے بڑھ رہی تھی، غنیم کی توپیں ادھر کا صفایا کر رہی تھیں لیکن اسکی فوج مصمم ارادہ کئے ہوئے آگے بڑھی چلی جا رہی تھی یکایک فوج مخالف کا ایک تہ ایک دیوار کے پیچھے سے نمودار ہوا، اور گولی پر گولی چلانا شروع کر دی، اس پہاڑی کا حصہ آگ کی چادر بن گیا تھا، یا یوں کہئے کہ انسانی مذبح یا بھڑکتا ہوا کوہ آتش بن گیا۔

منٹوں میں اس سپلائی کے تمام کمانڈر بجز ایک کے میدان میں لیے ہوئے نظر آنے لگے اور ۵ ہزار آدمیوں میں سے پچھ حصہ کام آگیا، سپلائی اپنی فوج کی بہت بڑھاتا ہوا آگے بڑھا اور تھریلی دیوار کو پار کر کے اپنی تلوار پر ٹوپی رکھ کر گہاتے ہوئے چلا یا کہ بہادر د! ان کا صفایا کر دو! اس کی فوج دیوار پھانڈ کر دوسری طرف اٹھ گئی، دشمنوں کو بھالوں سے محروم کیا اور سیکڑوں آدمیوں کی جان لے کر اپنا جھنڈا اُس پہاڑی پر گاڑ دیا، جنرل فوج نے اپنی غلطی کا اعتراف کیا اور کہا کہ میل س ناکامیابی کا باعث ہوا ہوں، میری وجہ سے اس لڑائی میں شکست ہوئی، بہت کم جنرل ایسے ملیں گے جو اس طرح سے اپنی غلطی کا اعتراف کریں۔

ایک بہت نام آور مصنف کے جھپٹے ہوئے جملے لوگوں میں غم و غصہ

کئی لہر پیدا کرتے تھے، لیکن اسکے باوجود اُس میں یہ خاص لکڑ تھا کہ دشمنوں کو
دوست بنالیتا تھا، مثلاً اگر کوئی شخص سبکدوش غصہ میں بھرا ہوا خط لکھا کہ میں
تمہارے غلام مضمون سے اختلاف کرتا ہوں تو وہ یوں جواب دیتا :-

”جب میں نے خود اُس پر غور کیا تو میں بھی اُس مضمون سے متفق نہیں

ہوں، جو میں نے کل لکھا وہ مجھے آج پسند نہیں ہے، مجھے خوشی ہوئی کہ

آپ نے اپنا خیال ظاہر کیا، جب دوسری بار آپ کا آنا ادھر ہو تو مجھ سے

ملنے ہم لوگ اس پر گفتگو کریں گے

جب ہم سمجھیں کہ ہم جو کچھ کہہ رہے ہیں صحیح ہے تب بھی ہمارا فرض ہے
کہ ہم دوسروں کو اپنا ہمنیال بنائیں لیکن تدریک کے ساتھ اور جب ہم غلطی پر
ہیں (اور یہ اکثر ہوگا اگر ہم ایسا نڈاری سے کام لیں) تو ہم کو چاہیے کہ ہم
فوراً اپنی غلطیوں کا اعتراف کریں اس سے محیر العقول نتائج پیدا ہوں گے
مقولہ مشہور ہے :-

”لڑنے سے تم کو کچھ بھی نہیں ملے گا لیکن اپنا تصور تسلیم کر لینے سے اُمید

سے کہیں زیادہ پاؤ گے“

اس لیے اگر تم چاہتے ہو کہ لوگوں کو اپنا ہمنیال بنا لو تو تیسرا اصول ہے کہ اگر تم غلطی پر
ہو تو اپنی غلطی بہت جلد اور بہت زوروں میں تسلیم کر دو۔

چوتھا باب

انسان کے ادراک تک پہنچنے کا راستہ



اگر تم کو غصہ آئے اور تم کسی سے دو ایک بات کہہ بیٹھو تو تم کو اپنے دل کا غبار نکالنے میں بڑی دقت پیش آئے گی لیکن دوسرے کا بھی خیال کرو، کیا وہ تم سے خوش ہوگا، تمہارا خشم آلودہ چہرہ تمہارا مخالف رویہ کیا اس کو آسانی سے رخصتی کر دیگا۔

وڈرو ولسن کا بیان ہے کہ اگر تم گھونسنہ تانے ہوئے میرے پاس آؤ تو میں تمہیں اطمینان دلا سکتا ہوں کہ میں بھی اتنا ہی تیزی سے گھونسنہ تان لوں گا لیکن اگر تم ہمارے پاس آؤ اور کہو کہ آؤ ہم دونوں آپس میں بیٹھ کر مشورہ کریں اور اگر ایک دوسرے سے اختلاف کرتے ہیں تو سمجھنے کی کوشش کریں کہ وجہ اختلاف کیا ہے اور تصفیہ طلب امور کیا ہیں تو میں یقین دلاتا ہوں کہ بہت جلد معلوم ہو جائے گا کہ ہم لوگوں میں اختلاف زیادہ نہیں ہے اور اختلاف کی باتیں بہت کم ہیں اور اتفاق کی

باتیں زیادہ ہیں۔ اگر ہم صبر اور صاف دلی سے کام لیں اور متفق ہونے کی خواہش رکھیں تو بہت جلد سمجھوتہ ہو سکتا ہے۔

اس مقولہ کی صداقت کا راکٹ فیلر سب سے زیادہ قائل ہے۔ ۱۹۱۵ء میں اس سے لوگ بہت سخت نفرت کرتے تھے۔ امریکہ کے صنعت و حرفت کی تاریخ میں ایک بہت بڑی ہڑتال دو سال سے جاری تھی کان میں کام کرنے والے لوگ غصہ میں بھرے ہوئے اس کمپنی سے زیادہ اجرت کے طالب تھے۔ جس کا کہ صدر راکٹ فیلر تھا بہت سال اسباب لوٹا گیا فوج بلائی گئی۔ خون کے دریا بہے ہڑتال کرنے والوں پر گولی چلائی گئی جس سے ان کے جسم پھلنی ہو گئے ایسے وقت میں جبکہ چار طرف نفرت کا اظہار ہو رہا تھا۔ راکٹ فیلر نے چاہا کہ ہڑتالیوں کو اپنا سمجھیاں بنائیے اور اس نے ایسا کر لیا کیسے؟ یہ قصہ سننے کے لائق ہے، اس نے ہڑتالیوں کے گماشتوں کے سامنے ایک تقریر کی، یہ تقریر ایک یادگار چیز ہے، اس سے بہت اچھے نتائج پیدا ہوئے، اس کے ذریعہ سے اس نے نفرت کی طوفان خیز لہروں کو ٹھنڈا کر دیا جس میں وہ خود ڈوب جاتا۔ اس کی وجہ سے اس کے بہت سے دوست ہو گئے، اس تقریر میں اس نے واقعات اس دوستانہ طریقہ سے پیش کئے کہ ہڑتالی اپنے

گھروں کو بلا کسی عذر کے واپس چلے گئے، مزدوری بڑھانے کا سوال جس کے لئے وہ لڑ رہے تھے ان کے دل سے دور ہو گیا۔ وہ یادگار تقریر ان الفاظ شروع کی گئی تھی۔ دیکھو کس قدر محبت آمیز لہجہ ہے یہ بات بھی قابلِ لحاظ ہے راک فیلر ایسے لوگوں سے گفتگو کر رہا ہے جو چند دن پہلے اُسے پھانسی دینے پر تیار تھے اس کی تقریر میں اس قسم کے جملے ہیں مثلاً مجھے یہاں آنے پر فخر ہے تمہارے گھر پر جا کر تم لوگوں سے ملاقات کر کے تمہاری بیوی بچوں سے مل کر مچھو دلی مسرت ہوئی ہے یہاں ہم لوگ بحیثیتِ اجنبی کے نہیں مل رہے ہیں بلکہ بحیثیتِ دوست کے۔ باہمی دوستی اور مشترکہ فوائد کی بنیاد پر میں یہاں تمہاری بہرہ بانی کی وجہ سے آیا ہوں۔

اس نے کہا کہ ”میری زندگی میں یہ دن بہت ہی یادگار ہے کہ میں پہلی مرتبہ اس کمپنی کے کارکنوں کے گماشتوں سے مل رہا ہوں اور میں نے اس کے افسردہ اور کارکنوں کو یکجا پایا ہے۔ میرے یقین دلاتا ہوں کہ مجھے یہاں آنے کا فخر ہے اور جب تک میں زندہ ہوں اس جلسہ کو یاد رکھوں گا، اگر یہ جلسہ دو ہفتہ پہلے ہوا ہوتا تو میں بحیثیتِ اجنبی کے تمہارے سامنے کھڑا ہوتا اور تم لوگوں میں سے کمتر لوگوں کو پہچانتا ہوتا۔ پچھلے ہفتہ مجھے اس

بات کا موقع ملا کہ جنوب میں کوئلے کے تمام میدانوں کی چھاؤنیوں کا
 معائنہ کر آؤں اور ہر شخص سے فرداً فرداً گفتگو کر سکوں بھراؤن
 لوگوں کے جو اس وقت موجود نہ تھے، میں لوگوں کے گھر جا کر تھاڑے
 بال بچوں سے بلا اس لئے ہلوگ بحیثیت اجنبی کے نہیں ہیں بلکہ ایک
 دوسرے کے دوست ہیں اور اسی باہمی دوستانہ خیال کی بنا پر
 مجھے یہ موقع ملا ہے کہ ہم ایک دوسرے سے متفق ہو کر مشترکہ فوائد کے
 متعلق گفتگو کر سکیں، یہ جلسہ آپ کی کمپنی کے افسران اور کارکنوں
 کے گشتوں کا ہے اس لئے یہ آپ کی عنایت
 ہے کہ آپ نے مجھے آنے کی اجازت دی حالانکہ میں ان میں سے
 ایک بھی نہیں ہوں تاہم میں محسوس کرتا ہوں کہ میں بخوبی آپ لوگوں
 کا شریک ہوں اس لیے کہ ایک معنی میں میں نہ محض ڈائریکٹروں کا
 بلکہ سرمایہ داروں کا بھی نمائندہ ہوں۔

کیا اس سے بہتر مثال دشمن کو دوست بنانے کی مل سکتی ہے
 بالفرض راک فلر نے اگر دوسرا رویہ اختیار کیا ہوتا کان میں کام
 کرنے والوں سے بحث کی ہوتی یا ان کے منہ پر پوچھار کی ہوتی اور
 اس کے الفاظ اور لہجے سے معلوم ہوتا کہ وہ لیگ غلطی پر ہیں اور یہ سب
 اس نے از روئے منطق بھی ثابت کر دیا ہوتا تو سوال اس کے

کہ ان لاگوں کا غصہ اور بھڑکے نفرت زیادہ پیدا ہو سکتی کا
 جذبہ زیادہ ہو کوئی نتیجہ نہیں نکل سکتا تھا۔ اگر کسی شخص کا دل نزاع
 سے بھرا ہوا ہے اور وہ برسرِ پیکار ہے تو ہم دنیا بھر کی منطق کو استعمال
 کر کے بھی اس کو اپنا ہم خیال نہیں بنا سکتے چاہے غصہ ور والدین
 ہوں چاہے اختیار یا حکومت جتانے والے مالک یا شوہر ہوں چاہے
 ظلم و تعدی سے پیش آئیں والی بیویاں ہوں سب کو متنبہ ہونا چاہیے
 کہ کوئی شخص اپنے ارادوں کو تبدیل نہیں کرنا چاہتا کسی کو جبراً و قہراً
 اپنی رے بدلنے پر مجبور نہیں کیا جاسکتا، البتہ یہ اُس وقت ممکن
 ہو سکتا ہے کہ جب ہم دوستانہ طور پر یا ملائمت سے ان کو آمادہ کریں
 لیکن نے ۱۰۰ برس پہلے اس قسم کی بات کہی تھی اس کے الفاظ یہ
 تھے، یہ ایک پرانی ادبی کہاوت ہے کہ شہر کے ایک قطرہ سے
 تم زیادہ کھیاں پکڑ سکتے ہو بجائے اس کے کہ تم دوسروں کے
 ساتھ تلخی سے پیش آؤ۔ اگر کسی کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہو تو
 پہلے اس کو مطمئن کرو کہ تم اس کے سچے دوست ہو۔ اس میں
 وہ قطرہ شہر کا ہے جو اس کے دل پر قابو حاصل کرے گا۔ بس یہی ایک
 قطرہ اس کو قبضہ میں لانے کا ہے۔

کاروباری لوگ اب یہ سبق سیکھ رہے ہیں کہ ہسپتالیوں سے محبت سے پیش آنا اچھے نتائج پیدا کرتا ہے۔ مثلاً ایک موٹر کمپنی کے ۲۵۰۰ کارکنوں نے ہسپتال کر دی کہ مزدوری بڑھائی جائے۔ کمپنی کے پریڈنٹ نے نہ تو غصہ کا اظہار کیا نہ ڈر یا دھمکیاں نہ سختی کا خوف دلایا بلکہ اس نے ہسپتالیوں کی تعریف کی اور اخباروں میں اشتہار چھپوایا کہ کس امن و امان کے ساتھ انھوں نے ہتھیار ڈال دیے چونکہ ہسپتال کرنیوالے بیکار ہو گئے تھے وہ ان لوگوں کے لئے دو درجن بستے اور دوستانہ خرید لایا اور ان سے کہا کہ کھیل میں مشغول ہوں۔ اس دوستانہ برتاؤ کا نتیجہ بھی دلیا ہی نکلا ہسپتالیوں نے جھاڑو۔ کوڑا پھینکنے کی گاڑیاں، بھاڑے دوسروں سے عاریت مانگ لئے اور فیکٹری کے ارد گرد دی کاغذ گریٹ اور سنگار کے جو ٹکڑے پڑے ہوئے تھے ان کو صاف کرنا شروع کیا۔ ذرا خیال کرنے کی بات ہے کہ وہی ہسپتالی آج فیکٹری کی زمین کو صاف کر رہے ہیں جو کل زیادہ تنخواہ کے لئے لڑ رہے تھے۔ ایسی بات امریکہ کی مزدوروں کی لڑائی میں کبھی نہیں دیکھی گئی تھی۔ آخر ش ایک ہفتہ کے اندر سمجھوتہ ہو گیا اور لوگوں کے دل سے غم و غصہ جاتا رہا۔

ڈینیل ٹیچسٹر جو دیکھنے میں ایک دیوتا معلوم ہوتا تھا اور مثل خدا کے بات چیت کرتا تھا بحث کرنے میں لاثانی تھا وہ اپنی بحث اس قسم کے جملوں سے شروع کرتا تھا کہ ”اس بات کا تصفیہ میں پچاسیت پر چھوڑ دیتا ہوں“ یا یہ کہ ”شاید جو باتیں میں پیش کرتا ہوں قابل لحاظ ہوں“ یا یہ کہ ”آپ لوگ مردم شناس ہیں اس لئے ان باتوں کی اہمیت کو پورے طور پر سمجھ سکتے ہیں“ اس نے لوگوں کو اس بات پر مجبور نہ کیا کہ اسکی رائے زبردستی مان لی جائے بلکہ وہ طریقے اختیار کئے جس سے اس کے دوست پیدا ہو گئے اور وہ مشہور ہو گیا۔

ایک انجینیر اپنے مکان کے کرایے کی تخفیف کرانا چاہتا تھا لیکن مالک مکان بہت سخت قسم کا آدمی تھا۔ وہ انجینر ناقل ہجو کہ میں نے اُسے ایک خط لکھا کہ جب اس مکان کا سر خط ختم ہو جائے گا تو میں مکان چھوڑ دوں گا۔ ”سچ تو یہ ہے کہ میں مکان چھوڑنا نہ چاہتا تھا بلکہ میری خواہش یہ تھی کہ اگر کرایہ میں کمی ہو جائے تو میں اُسی مکان میں پڑا رہوں لیکن میں ناامید ہو گیا تھا۔ ہر شخص مجھ سے کہتا تھا کہ مکان دار نہ مانے گا لیکن میں نے کہا میں بھی اپنے طریقہ پر کوشش کروں اور دیکھوں۔“ مالک مکان کو جب میرا خط ملا تو وہ

مع سکرٹری کے مجھ سے ملنے آیا میں نے دروازہ پر اس کا خیر مقدم کیا اور نہایت گرم جوشی سے ملا۔ پہلے میں اسکے مکان کی تعریف کرنے لگا اور یہ کہا کہ میں ایک سال اور ٹھہرنے کو تیار ہوں لیکن مجبوری ہو شاید اس سے پہلے کسی کرایہ دار نے اُس کا اس طرح سے استقبال نہ کیا ہوگا۔ اس کی سمجھ میں نہ آیا کہ وہ کیا کرے تب اُس نے اپنی مشکلات بیان کرنا شروع کیں۔ ایک کرایہ دار نے ۴۲ خطہ لکھے جو کہ بہت ہی ہتک آمیز تھے۔ دوسرے نے یہ دھمکی دی کہ اگر مکان دار نے ایک شخص کو جو نیچے سویا کرتا تھا خراٹے لینے سے نہ روکا تو اُس کا معاہدہ ختم ہو جائیگا۔ مجھے یہ دیکھ کر خوشی ہوئی کہ کم از کم آپ میرے مکان کو پسند تو کرتے ہیں اس کے بعد وہ فوراً کھڑکی سی تخفیف پر راضی ہو گیا۔ میں نے کہا ابھی اور تخفیف کیجئے اس لئے کہ میں اس سے زیادہ نہیں دے سکتا وہ اس پر بھی راضی ہو گیا جب وہ جلنے لگا تو اس نے مجھ سے کہا کہ آپ اور کس قسم کی آرائش اپنے مکان میں پسند کریں گے۔ اگر میں نے بھی اس کے ساتھ وہی طریقہ اختیار کیا ہوتا جو اور کرایہ دار کر چکے تھے تو میں بھی ناکامیاب رہتا۔ یہ صرف میرا ہمدردانہ مشفقانہ رویہ اور قدر شناسی تھی جس نے مجھے اپنے مقصد میں کامیاب کیا۔

ایک عورت اپنا قصہ اس طرح بیان کرتی ہے کہ میں نے بعض مخصوص دوستوں کو ایک دن سہ پہر کے وقت چائے پانی پر بلایا یہ میرے لئے بہت اہم موقع تھا اور میں نے چاہا کہ انتظام بخیر و خوبی ہو جائے اور کسی کو شکایت کا موقع نہ ملے ایسے موقعوں پر ہٹل کا مینیجر میری مدد کیا کرتا تھا۔ لیکن اس موقع پر اُس نے مجھے دھوکا دیا۔ مجھے بہت سخت اُٹھانی پڑی خود مینیجر صاحب لاپتہ تھے اُنھوں نے صرف ایک بیڑا بھیجا جو کہ اس کام سے بالکل ناواقف تھا وہ میرے خاص مہمان کے سامنے سبے آخریں لیجاتا تھا اور ہر مصر تھا۔ گولت سخت تھا۔ آلو کے قتلے چربی بھرے ہوئے تھے مجھے نہایت غصہ آیا اس وقت تو میں نے ضبط سے کام لیا لیکن میں اپنے دل میں کہہ رہی تھی کہ اچھا ٹھہرو مینیجر صاحب کو آئے ہیں اس کو مرا چکھاؤں گی۔ یہ واقعہ بدھ کے دن کا ہے۔ دوسری شب کو ایک تقریر سنی کہ لوگوں سے کس طرح سے پیش آنا چاہیے اُس کے سننے کے بعد اِس نتیجہ پر پہنچی کہ مینیجر کو ڈانٹنے سے کچھ حاصل نہ ہوگا اُس کو مجھ سے رنجش ہو جائے گی وہ پھر میری مدد نہ کرے گا، اب میں اُس کے نظریہ سے دیکھنے لگی سامان نہ اُس نے خود خریدا تھا نہ پکایا تھا اس بیچارے کا کیا تصور خدشہ گار گونگے تھے شاید میرا غصہ

نامناسب تھا اس لئے بجائے اس کے کہ میں اُس کی نکتہ چینی
 کروں میں اُس سے شفقت سے پیش آئی میں نے اُس کی قدردانی
 کا دل میں مصمم ارادہ کر لیا جب دوسرے دن اُس
 سے ملاقات ہوئی میں نے اس سے کہا کہ یہ میرے لئے
 بڑی بات ہے کہ جب میں لوگوں کو دعوت میں بلاتی ہوں
 تو تم میرے کام آتے ہو یہ میں اچھی طرح سمجھتی ہوں کہ تم نہ خود
 کھانا بازار سے خریدتے ہو اور نہ پکاتے ہو جو واقعہ بدھ کے دن
 پیش آیا اُس کا تمہارے پاس کوئی علاج نہ تھا۔ مینیجر ہنس کر بولا کہ
 یہ میرا تصور نہیں ہے باورچی خانہ کی خرابی ہے میں نے کہا کہ
 میں اور پارٹی دینے والی ہوں اور تمہارے مشورہ کی ضرورت
 ہے تمہارا کیا خیال ہے کہ پکانے والوں کو ایک مرتبہ اور آزما
 لیا جائے اُس نے کہا ضرور ضرور اب ایسا ہرگز نہ ہوگا دوسرے
 ہفتہ میں میں نے دوسری پارٹی کی۔ مینیجر اور میں نے مل کر تھاں طعام
 کی فہرست بنائی گذشتہ غلطیوں کا جائزہ لیا جب میں پہنچی تو کیا
 دیکھتی ہوں کہ میز پر دو درجن امریکن کے مشہور گلاب کے پھول
 گلہستوں میں لگے ہوئے ہیں مینیجر خود بھی موجود ہے اور اسقدر توجہ
 سے کام لے رہا ہے کہ شاید ملک معظم کی دعوت میں بھی نہ کرتا

کھانا نہایت اچھا اور گرم تھا، چار خد شکار کام کر رہے تھے،
 آخر میں مینیجر خود اپنے ہاتھ سے ایک ایک پلیٹ لذیذ پودینے
 کی سب کے سامنے رکھ رہا تھا۔ جب میرے سامان رخصت ہونے
 لگے تو انھوں نے مجھ سے چلتے وقت کہا کہ تم نے مینیجر پر کیا جادو
 کر دیا ہے چرپیز نہایت سلیقہ سے لوگوں کے پاس پہنچائی گئی،
 ایسا کارنایاں میں نے کبھی نہیں دیکھا، اُن لوگوں کا خیال صحیح
 تھا واقعی میں نے شفقت اور حقیقی قدردانی سے مینیجر کو موہ لیا تھا،
 سورج اور ہوا کا قصہ تو آپ نے سنا ہی ہوگا کہ دونوں آپس
 میں لڑ رہے تھے کہ کون زیادہ طاقتور ہے کوشش پہنچی کہ ایک
 آدمی کا لبادہ اُتر وادیا جائے ہوا جتنی زیادہ تیز چلتی تھی اُتنا ہی
 زیادہ وہ آدمی اپنے لبادہ کو لپیٹتا جاتا تھا آخر کو ہوا تھک کر
 بیٹھ رہی اور سورج اپنا ہنس مکھ چہرہ لیئے ہوئے نمودار ہوا،
 سورج کا بلند ہونا تھا کہ بڑھے نے اپنا پسینہ پوچھا اور اپنا
 کوٹ اُتار ڈالا تب سورج نے ہوا سے کہا کہ ملائیت اور دوستانہ
 برتاؤ کی قوتیں زیادہ زبردست ہیں یہ نسبت غصہ اور زبردستی کے
 ایک ڈاکٹر کا قصہ بھی سن لیجئے۔ اوس زمانہ میں امریکہ کے
 بہت سے اخباروں میں جلی دواؤں کے اشتہار (ٹھکنے کے) چھپے تھے

یہ اشتہارات ایسے ڈاکٹروں کی طرف سے چھپے تھے جو خود کو ماہر خیال کرتے تھے لیکن جن کا اصل مقصد یہ تھا کہ لوگوں کو ان کے امراض سے ڈرائیں ان کا اصول علاج یہی تھا کہ ان کے مریضوں کے دل میں ہمہ وقت خوف موجود رہے، ان ڈاکٹروں نے بہت سے مریضوں کی جان لی۔ لیکن بہت کم ایسے تھے جن کو سزا ہوئی۔ بعض نے تھوڑے تھوڑے جرمانے ادا کر دیے یا اپنے سیاسی اثر سے چھوٹ گئے۔ حالت اتنی خراب ہو گئی تھی کہ اس شہر کے باشندے عضو سے بے قابو ہو گئے۔ ان اخباروں کے خلاف احتجاج ہوا اور خدا سے دعا مانگی گئی کہ ایسے اشتہارات بند کیے جائیں۔ کاروباری لوگوں، مختلف انجمنوں، گرجوں نے بہت زیادہ طعن و تشنیع کی لیکن سب بے سود

مجلس قانون ساز میں اس توہین آمیز اشتہار بازی کو غیر قانونی بنانے کے لئے لڑائی لڑی گئی۔ لیکن ناکامیابی ہوئی، اس کے علاوہ اور بھی کوششیں کی گئیں لیکن سب بے کار۔ تب ایک رات کو ڈاکٹر مذکور نے وہ کوشش کی جو کسی کو نہ سوجھی تھی۔ اس نے ہربانی۔ ہمدردی اور قدر دانی سے کام لیا۔ اس نے یہ کوشش کی کہ اشتہار شائع کرنے والے خود سے ایسا اشتہار چھاپنا بند کر دیں۔ اس نے ایک اخبار کے ادیٹر کو لکھا کہ آپ کا اخبار مجھے بہت پسند ہے میں ہمیشہ یہی اخبار پڑھتا ہوں

خبریں پاک اور صاف ہوتی ہیں اور جوش دلانے والی نہیں ہوتیں اور مدیر کا مضمون بھی اچھا ہوتا ہے اور یہ امریکہ کے تمام اخباروں میں بہترین اخبار ہے، اس کے بعد ڈاکٹر نے یہ لکھا کہ میرے ایک دوست کے پاس ایک نوجوان لڑکی ہے اس نے یہ اشتہار پڑھ کر اپنے باپ کو کہنا یا یہ اشتہار ایک پیشہ ور محل گرانے والے کی طرف سے تھا۔ وہ لڑکی اپنے باپ سے بعض لفظوں کے معنی پوچھنے لگی۔ اس کا باپ گھبرسا گیا اس کی سمجھ میں نہ آیا کہ کیا جواب دے آپ کا اخبار اچھے اچھے گھروں میں جاتا ہے۔ اگر یہ واقعہ میرے دوست کے گھر میں ہوا تو اغلب ہو کہ اور گھروں میں بھی یہی واقعہ پیش آیا ہو گا۔ اگر آپ کے پاس بھی کوئی نوجوان لڑکی ہوتی تو کیا آپ پسند کرتے کہ وہ ایسے اشتہارات پڑھے اور بالفرض اُس نے پڑھ لیا اور آپ سے سوالات کئے تو ان کا جواب آپ کیا دیتے۔ مجھے افسوس ہے کہ آپ کا ایسا اچھا اخبار جو ہر معنی میں مکمل ہے اس میں یہ ایک نقص ہے جس کی وجہ سے بہت سے باپ اس بات سے ڈرتے ہیں کہ کہیں آپ کا اخبار ان کی لڑکیاں نہ پڑھیں۔ کیا یہ قرین قیاس نہیں ہے کہ آپ کے اور خریدار بھی ایسا ہی خیال کرتے ہوں گے، دو دن کے بعد اس اخبار کے منیجر نے ڈاکٹر کو جواب دیا۔ یہ خط ڈاکٹر نے ۳۰ سال تک محفوظ رکھا اور مجھے اُس وقت دیا جب وہ میرے اسکول میں

پڑھنے کے لئے آنے لگا۔

یہ خط ۱۳ اکتوبر ۱۹۴۲ء کا لکھا ہوا ہے اور اسکی عبارت

حسب ذیل ہے :-

جناب عالی

میں آپ کے خط مورخہ ۱۱ مارچ کا بہت ممنون ہوں جو کہ اڈیٹر کے نام آیا ہے، اس کے پڑھنے کے بعد میں نے اس کام کے کرنے کا ہتھ کر لیا ہے جو بہت دنوں سے میرے ذہن میں تھا۔ آئندہ سے جانتا کہ ممکن ہو سکے گا اس قسم کے اشتہار ہمارے اخبار میں نہ چھپیں گے، اس کے علاوہ دوسرے اشتہارات جو بہت زیادہ قابل اعتراض نہیں ہیں ان میں بھی ایسا رد و بدل کیا جائے گا کہ کسی کو شکایت کا موقع نہ ملے میں آپ کے خط کا بہت شکریہ ادا کرتا ہوں کہ میرے لئے بہت مفید ثابت ہوا۔ اس لئے اگر دوسرے کو اپنا ہمنیال بنانا چاہتے ہو تو چوتھا اصول یہ ہے کہ مہربانی سے آغاز کلام کرو۔



پانچواں باب

”ستراط کا راز“



لوگوں سے بات کرنے میں اُن باتوں کے متعلق بحث نہ کرو جس سے تم کو اختلاف ہے بلکہ اُن باتوں پر زور دو جس سے تم کو اتفاق ہو اور اگر ممکن ہو تو اس بات پر زور دیتے رہو کہ تمہارا اور اُس کا نقطہ نظر ایک ہی ہے، ایسا کرو کہ دوسرا شخص تمہارے خیال کا خود پتہ رکھنے لگے، اُس کو نہیں کہنے سے باز رکھو، ایک انکاری شخص پر غالب آنا مشکل ہوتا ہے، جب کسی شخص نے ایک مرتبہ نہیں کہہ دیا تو اس کی شخصیت کا غور اس کا متقاضی ہوتا ہے کہ وہ اُس بات پر قائم رہے بعد کو وہ چاہے خیال کرے کہ اُس کا نہیں کہنا مناسب تھا، تاہم اُس کو اپنے قیمتی غور کا لحاظ بہر حال کرنا ہوگا، ایک مرتبہ جو بات منہ سے نکل گئی اسکو بنا ہونا بہت ضروری ہے۔

یہ نکتہ یاد رکھنے کے قابل ہے کہ گفتگو جب شروع کی جائے تو

استلاری طور پر شروع کی جائے، ایک ہوشیار مقرر اپنے سامعین سے شروع میں ہاں ہاں کہلا ہی لیتا ہے، جب ایک شخص کے منہ سے نہیں نکل جاتی ہے تو اس کے معنی یہ ہوئے کہ اُس کے تمام اعضا اُس سے انکار کرانے کے لیے جمع ہو رہے ہیں، وہ ایک جسمانی کھنچاؤ محسوس کرنے لگتا ہے، اس کے تمام اعصاب اس کے قبول کرنے کے خلاف ہو جاتے ہیں، برخلاف اسکے کوئی شخص ہاں کہہ دے تو یہ باتیں نہیں ہوتیں، اس لیے اگر ہم شروع ہی میں ہاں کہلائیں تو اس کی بہت زیادہ امکان ہے کہ ہم لوگوں کی توجہ اصلی مقصد کی طرف منحطف کر سکیں۔

کتنا سہل نسخہ ہے اور کتنا قدر اس سے غفلت برتی جاتی ہے، ایسا معلوم ہوتا ہے کہ شروع میں خاصمانہ انداز سختیہار کے لوگ بزرگی کی خواہش پوری کرتے ہیں، ایک صلاح پسند قدامت پسند گروہ جمع ہو جاتا ہے اور آتے ہی لوگوں کو غصہ دلاتا ہے اس سے کیا فائدہ حاصل ہوا، اگر اُس کو اس میں کچھ لطیف حاصل ہوتا ہے تو وہ قابلِ معافی ہے، اور اگر وہ کوئی مقصد حاصل کرنا چاہتا ہے تو اُس سے بڑھ کر کوئی احمق نہیں ہے۔

کسی طالبِ علم یا خریدار یا بیچے، شوہر یا بیوی سے شروع ہی میں ”نہیں“ کہلا لو تو پھر تمام فرشتوں کا ادراک اور صبر درکار ہوگا، تب

جائے وہ "نہیں" ہاں میں بدل ہو سکتی ہے۔

ایک شخص ڈاکخانے میں حساب کھولنے آیا، اُس کو ایک نقشہ
 جھرنے کے لیے دیا گیا، بعض سوالات کے جوابات تو اُس نے خوشی سے
 دے دیے لیکن بعض کے جواب دینے سے وہ طبعی انکار کرتا تھا، ڈاکخانے
 کا اہلکار متعلقہ ناقل ہے کہ آدمیوں کے تعلقات پر غور کرنے سے پہلے
 میرا رویہ یہ ہونا تھا کہ میں گاہک سے کمدیتا تھا کہ تم ان سوالوں کے
 جوابات نہ دو گے تو ہم تمہارا حساب نہ کھول سکیں گے، میں گزشتہ
 دنوں میں ایسا بار بار کر چکا ہوں، قدرتا اس قسم کا پیغام دے کر میں
 دل میں خوش ہو جاتا تھا، اس لیے کہ اس سے جتنا منظور ہوتا تھا کہ یہاں
 کون مالک ہے اور یہ کہ بنک کے قواعد کے خلاف ورزی نہیں کی جا سکتی
 ہے، لیکن اس قسم کے رویے سے ایک ہونے والے گاہک میں اچھے
 خیالات نہیں پیدا ہو سکتے۔

آج صبح میں نے ارادہ کیا کہ قوت ادراک سے کام لیا جائے
 میں نے طے کیا کہ اُس سے اس امر پر گفتگو کرونگا کہ وہ کیا چاہتا ہے
 نہ یہ کہ بنک کیا چاہتا ہے، علاوہ اسکے میں اُس سے شروع ہی سے
 ہاں ہاں کہلاتا چاہتا تھا، میں نے اُس سے کہا جس بات کی وہ طلوع
 نہیں دینا چاہتا وہ چنداں ضروری نہیں ہے، پھر میں نے کہا کہ تمہارا

مرنے کے قریب اس بنک میں روپیہ ہو تو کیا تم یہ نہ چاہو گے کہ تمہارے
 کسی عزیز قریب کو وہ روپیہ دے دیا جائے، اُس نے جواب دیا
 ضرور، پھر میں نے کہا، بہت ہے کہ چند عزیز قریب کے نام بتلاؤ تاکہ
 اگر تم مرحبا تو یہ روپیہ بلا تاخیر یا غلطی اُس تک پہنچ جائے،
 اُس نے تائید کی، جب اُس نے معلوم کیا کہ ہم لوگ اُسی کے بھلے کے
 لیے یہ باتیں پوچھ رہے ہیں تو اُس کا رویہ بدل گیا، بنک سے جانے
 کے پہلے نہ محض اُس نے سب اطلاعات دیں بلکہ ایک امانت کا حساب
 کھولا جس میں اپنی ماں کو مورث بنایا، اور اپنی ماں کے متعلق تمام سواڑوں کا
 جواب دیا، شروع میں اُس سے ہاں ہاں کہلانے میں وہ بناءِ خاصیت
 بھول گیا اور جو کچھ میں نے کہا اُس نے مان لیا۔

ایک فرم ایک انجینیر کے ہاتھ کچھ بجو پار کرنا چاہتی تھی، فرم کو
 کامیاب کرنا ہے کہ میرا پیشہ دس سال تک مسلسل کوشش کر چکا
 تھا، لیکن کامیابی نہ ہوئی تھی، ۱۳ سال کی مسلسل کوشش کے بعد
 ہم لوگوں نے اُس کے ہاتھ چند موٹر سیجے، مجھے یقین تھا کہ اگر اطمینان
 ثابت ہوئے تو وہ سیکڑوں اور موٹر خریدے گا، ۳ ہفتے بعد میں ہاں
 گیا، چیف انجینیر نے کھنا شروع کیا کہ میں بقیہ موٹر تم سے نہیں خرید
 سکتا، اس لیے کہ تمہارے موٹر بہت جلد گرم ہو جاتے ہیں، میں اُس پر

ہاتھ بھی نہیں کھ سکتا، میں نے بحث کو بلائے طاق رکھ کر کہا کہ اگر وہ موٹر گرم ہو جاتی ہے تو تم ہرگز اُسے نہ خریدو، تم وہی موٹر خریدو جو قائم کردہ معیار سے زیادہ گرم نہ ہو، معیار یہ ہے کہ صحیح حرارت کے موٹر کی گرمی کمرے کے درجہ حرارت سے ۲ ڈگری زیادہ ہو سکتی ہے، تب میں نے پوچھا کہ کارخانے کا کرہ کتنا گرم ہے اُس نے کہا کہ ۵ ڈگری، میں نے کہا کہ ۵ ڈگری میں ۲ ڈگری اور بڑھا دو تو کیا ۱۴ ڈگری کا مجموعہ تمہارے ہاتھ کو جھلس دینے کے لیے کافی نہیں ہو سکتا؟ اور کیا میرا یہ خیال صحیح نہ ہوگا کہ آپ کے ایسے موٹروں کو ہاتھ تک نہ لگانا چاہیئے، اُس نے میرے سوالوں کا جواب اثبات میں دیا اور سکرٹری کو بلا کر بجلی ۳۵۰۰ ڈالر کی فائٹس دی، ہزاروں روپیہ کا نقصان اُٹھانے کے بعد میں اس نتیجہ پر پہنچا کہ گاہک سے تکرار نہ کرنا چاہیئے بلکہ بہتر یہ ہے کہ معاملات کو دیکھنے کے نقطہ نظر سے دیکھا جائے اور اُس سے ہاں ہاں کہلا لیا جائے۔

سقراط یونان کا ڈانس کہلا یا جاتا تھا نگے پاؤں چلتا تھا، اور ۴۰ برس کی عمر میں جبکہ سر پر بال بھی نہ تھے اُس نے ایک ایک سالہ لڑکی سے شادی کر لی تھی، لیکن اُس نے وہ کیا جو کم لوگ کر سکتے ہیں،

اُس نے طرزِ تخیل ہی بدل دیا، اور اب جب ۲۳۰۰ سال اُس کو مرے ہوئے ہو گئے ہیں اُس کا نام اس لیے مشہور ہے کہ وہ عقلمند ترین ہم خیال بنانے والا انسان تھا جس نے ہمیشہ جھگڑا الودہل دنیا پر اپنا اثر ڈالا، وہ ایسے سوالات کرتا تھا جس کا جواب لوگ اثبات میں دیتے تھے، وہ اقرار پر اقرار کرتا جاتا تھا، یہاں تک کہ اُس کا ایک ڈھیر ہو جاتا تھا اور آخرش اس کا رقیب دسی نتیجہ کو مان لیتا تھا جیکو وہ پہلے ماننے سے انکار کر رہا تھا، چین والوں کا ایک مقولہ ہے ”جو آہستہ چلتا ہے وہ بہت سافت طے کرتا ہے“

اہل چین نے انسانی خصائل کا ۵ ہزار سال تک مطالعہ کیا اور تب جلکے کہیں مقولہ وضع ہوا ہے،

اگر تم لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہو تو پانچواں قدم یہ ہے کہ ایسی صورت اختیار کرو جس میں دوسرا فوراً ”ہاں ہاں“ کہنے لگے۔

بائشتم

شکایتوں کے دُور کرنے کا آسان طریقہ

بہت سے لوگ جب دوسروں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو وہ خود بک بک کرنے لگتے ہیں، سامان بیچنے والے اس غلطی کے زیادہ تر کب ہوتے ہیں، دوسرے کو بات کرنے کا موقع دوا سئلے کہ وہ اپنے معاملہ کے متعلق زیادہ جانتا ہے جتنا تم نہیں جانتے، جب وہ خاموش ہو جائے تب اُس سے سوالات کر کے ضروری باتیں معلوم کر لو، اگر تم کو اس سے اتفاق نہیں ہے تو غالباً تم کو لقمہ دینے کی خواہش پیدا ہوگی، لیکن ایسا نہ کرو یہ خطرناک ہے، وہ تمہاری طرف توجہ نہ کرے گا کیونکہ اس کو بہت کچھ کہنا ہے، صبر اور کشادہ دلی سے اُس کی باتیں سنتے رہو، خلوص سے سُنو کہ وہ کیا کہتا ہے اور اُس کو آمادہ کرو کہ اپنے خیالات کو بخوبی ظاہر کرے اس سے کاروبار ترقی کرتا ہے۔

چند سال ہوئے ایک موٹر کمپنی گدڑی کے سامان کے متعلق

گفت و شنید کر رہی تھی، تین بڑے دشکاروں نے اپنے اپنے کپڑوں کے نوٹے پیش کیے، ان تینوں سے کہا گیا کہ ایک دن ان کے نمائندے تمہیکے کی منظوری کے متعلق اپنے اپنے عذرات پیش کریں، چنانچہ ایک نمائندہ لکھتا ہے:-

”جب میں شہر پہنچا تو مجھ پر بہت سخت حملہ حق کی بیماری کا ہوا جس سے میری آواز غائب ہو گئی، جب میری باری آئی اور کمرہ میں بلا گیا، تو میری زبان سے ایک لفظ بھی نہ نکلتا تھا کمرے میں انجینیر ایجنٹ اور ڈاکٹر کمر سب ہی موجود تھے، میں نے بہت زیادہ کوشش کی لیکن منہ سے آواز نہ نکل سکی، میں نے ایک پرچہ پر لکھ کر دیا ”حضرات! میرے منہ سے آواز نہیں آتی“ پریذیڈنٹ نے کہا کہ تمہاری میں عیادت کر دوں گا، اُس نے میرے نمونے دکھلائے اور ان کی خوبوں کی تعریف کی، میرے مال کی عمر گئی پر بڑی مگر اگر کم سمجھتی ہوئی رہی اور پریذیڈنٹ نے میری طرفداری کی میں صرف مسکرا دیتا تھا، سر ہلا دیتا تھا، یا اشارے کر دیتا تھا، اس کا یہ نتیجہ ہوا کہ ٹھیکہ گھر کو ملا، ان لوگوں کو دلاکھ گز گدی پھونپھانے کا سامان درکار تھا جسکی مجموعی قیمت ۱۶ لاکھ ہوتی تھی۔“

اگر میں بول سکتا تو شاید ٹھیکہ پر مجھے نہ ملتا۔“

دوسے کئی گفتگو کرنے سے زیادہ فوائد حاصل ہو سکتے ہیں۔

بجلی کے کارخانہ کا انسپکٹر دورہ کر رہا تھا۔ ایک مرتبہ اُس کا گزر کاشتکاروں کے ایک ضلع سے ہوا، اُس نے دریافت کیا کہ یہ لوگ بجلی کیوں نہیں استعمال کرتے، اُس ضلع کے نمائندے نے جواب دیا کہ اُن پر بات کا اثر نہیں ہوتا۔ اور علاوہ اس کے کہ پیسے اُن کو کچھ بخشے، میں بھی کوشش کر کے تھک گیا ہوں، یہ انسپکٹر ایک کاشتکار کے مکان پر پہنچا، اس کی بیوی نے جھانک کر دیکھا اور فوراً دروازہ بند کر لیا۔ وہ کہتا ہے کہ ہم لوگوں نے بار بار دق الباب کیا، آخر کار اُس سے دروازہ کھولا اور کہا ”سن لو کہ میں تمہارے اور تمہاری کمپنی کے متعلق کیا خیال رکھتی ہوں“ میں نے کہا کہ میں یہاں بجلی کی تجارت کے لیے نہیں آیا ہوں بلکہ انڈے خریدنے آیا ہوں، اب اُس نے دروازہ زیادہ کھولا اور ہماری طرف مشکوک نگاہوں سے دیکھنے لگی، میں نے کہا کہ میں تمہاری نفیس مرغیاں دیکھنے آیا ہوں اور ایک درجن انڈے بھی خرید کرنا ہیں، میں بھی یہی کاروبار کرتا ہوں، لیکن تمہارے یہاں کی مرغیاں بہت عمدہ ہیں، اُس نے کہا کہ تم اپنی مرغیوں کے انڈے کیوں نہیں استعمال کرتے، میں نے کہا ایلے کہ اُن کے انڈے سفید ہوتے ہیں، جہانک کیک میں استعمال کر نیکا

تعلق ہے سفید انڈے بھورے انڈوں کا مقابلہ نہیں کر سکتے، اب وہ عورت برساتی میں نکل آئی تھی، میں نے ادھر ادھر نظر دوڑائی تو دیکھا کہ دو دو مکھن کا کارخانہ بھی ہے، میں نے پھر کہا کہ تمہارا شوہر دو دو مکھن سے اتنا نہ کماتا ہوگا جتنا کہ تم انڈے بچکر کما لیتی ہو، اُس نے ہم لوگوں کو مرغی خانہ بھی دکھلایا، ہم لوگ جب سیر کر چکے تو میں نے ان کے دانے کے متعلق بعض تجاویز پیش کیں اور بعض باتوں کے متعلق رائے طلب کی، پھر اُس نے خود ہی کہا کہ اُس کے بعض دوستوں نے مرغی خانے میں بجلی لگالی ہے اور اُس کے نتائج اچھے ہوئے ہیں اُس کے بعد اُس نے اس محلے میں میری رائے پوچھی، دو ہفتہ بعد وہاں بجلی لگ گئی، اور مرغیاں بجلی کی روشنی میں گھومتی پھرتی نظر آنے لگیں، مرغیاں زیادہ انڈے دینے لگیں، ہر شخص نے نفع اٹھایا، اگر اگر میں اس کو بات کرنے پر آمادہ نہ کرتا تو اُس کے ہاتھ بجلی نہ بیچ سکتا ایسوں کے ہاتھ جس بڑے سودا نہیں کیا جاسکتا تا وقتیکہ وہ خود سے راضی نہ ہوں۔

ایک اخبار میں ایک کارخانے کی طرف سے اشتہار نکلا جس میں ایک لائق اور تجربہ کار آدمی کی ضرورت تھی، ایک شخص نے جواب کھا اور دو سکروں وہاں طلب کیا گیا، جانے سے پہلے اُس نے اُس شخص

کے متعلق جس نے یہ کارخانہ کھولا تھا تمام باتیں معلوم کر لیں، دورِ انگشتگو
میں اُس نے کہا کہ آپ کے کارخانے میں کام کرنا میرے لیے باعث
فحش ہے، یہ کارخانہ آج سے غالباً ۲۸ سال قبل کھولا گیا تھا جبکہ
سوائے ایک مختصر کردہ اور ایک ٹائپسٹ کے اور کچھ نہ تھا، کیا یہ صحیح
ہے؟ اُس نے مفصل حالات بیان کرنا شروع کیے، اُس نے کہا کہ
اس کارخانے کی ابتدا ۴۵۰ ڈالر سے ہوئی لوگوں نے میری محبت پسند
کرنے میں کوئی کمی نہیں کی، لیکن میں خلافتِ اُن کے برابر لڑتا رہا، اور
تضجیک کی پرواہ کئے بغیر ۱۲ سے ۱۶ گھنٹے تک روزانہ کام
کرتا تھا، چنانچہ اب میں انتہائی عروج پر پہنچ گیا ہوں اور بڑے
بڑے کاروباری میرے پاس رائے اور مشورے اور اطلاعات کے لیے
آتے ہیں، مجھ کو اپنے ہی فحش ہے اور اُس کا میں متفق ہوں۔

بہر حال اسکے بعد اُس نے اُس درخواست دہندہ سے اُسکے
متعلق بعض معمولی سوالات کیے اور اُس جگہ پر اُس کا تذکرہ کر دیا۔

یہ یاد رکھنا چاہیے ہمارے دوست احباب اپنی کارگزاروں کے
حالات بیان کرنے میں کہیں زیادہ دُشپسلیں گے نسبتاً اس کے کہ وہ ہم کو
اپنے کارگزاروں کے متعلق سچی بگھارتے ہوئے دیکھ سکیں۔

ایک مشہور فلسفی کہتا ہے کہ اگر تم اپنے دشمن پیدا کرنا

چاہتے ہو تو اپنے دوستوں پر سبقت لیجاؤ اور اگر دوست پیدا کرنا
 چاہتے ہو تو اپنے احباب کو سبقت لیجانے دو، اگر دوست ہم سے
 سبقت لیگئے تو ان میں جذبہ لڑائی کا پیدا ہو جائے گا، اور جب ہم
 سبقت لے جائیں گے تو ان میں کم رنگی کا جذبہ اور حسد و بغض پیدا
 ہوگا، ہم کو اپنی کارگزاریاں کم کر کے بیان کرنا چاہیئے، حیا سے
 کام لینا چاہیئے، کم سُخنی کو راہ دینا چاہیئے،
 ایک بڑے مُصنّف سے پوچھا گیا کہ کیا یہ سچ ہے کہ تم امر کی کے
 مشہور ترین مُصنّف ہو، اُس نے جواب دیا میں اُس سے کہیں زیادہ
 خوش قسمت ہوں جس کا میں مستحق ہوں۔ اس لئے
 لوگوں کو اپنا، تمخیال بنانے کے لیے چھٹا اُصول یہ ہے کہ
 زیادہ تر دوسرے ہی کو بات کرنے دو۔

ہمبست

تعاون کیسے حاصل کیا جائے

جو خیالات کہ تمہارے دل میں خود پیدا ہوتے ہیں ان کی لازمی طور پر ہم زیادہ قدر کرتے ہو یہ نسبت ان خیالات کے جو تم کو دوسروں سے حاصل ہوتے ہیں، اگر ایسا ہے تو پھر اپنی رائے کو دوسرے کے حلق میں ٹھونس دینا کہاں تک مناسب ہے، کیا یہ بھی نہیں ہو سکتا کہ اُس کے سامنے اپنی رائے پیش کر دو اور اُس پر چھوڑ دو کہ جو فیصلہ چاہے کرے۔

ایک موٹر کمپنی کے عمال میں پست مہنتی اور بد انتظامی آگئی تھی اور ضرورت تھی کہ ان کو ابھارا جائے، مینجور کی طرف سے ایک جلسہ میں ان سب کو جمع کر کے پوچھا گیا کہ وہ لوگ اُس سے کن باتوں کی امید کرتے ہیں، جو کچھ انھوں نے بتایا سب ایک کاغذ پر لکھ لیا گیا، اب مقرر نے پوچھا کہ تمہارے فرائض میں سے کون سا تمہیں ہونے چاہیے، جواب ملا

وفاداری، ایمانداری، پُراز اُمید رہنا، ساتھ کام کرنے کا جذبہ، اور گھنٹے روزِ گرِ محوشی سے کام کرنا، ایک شخص نے ۱۴ گھنٹے روزانہ کام کرنے کا وعدہ کیا، جلسہ برخواست ہوا، اُن سب کی ہمتیں بڑھ گئیں، نیا جذبہ پیدا ہو گیا۔ نتیجہ یہ ہوا کہ کاروبار میں بہت منافع ہوا، اُنہوں نے ایک اخلاقی معاہدہ کر لیا تھا کہ جب تک میں اپنا عہد پورا کرتا رہوں گا وہ بھی اپنے معاہدے سے سرتابی نہ کریں گے، اُن کی خواہشات اور ضروریات کے متعلق مشورہ کر لینا گویا جادو کا کام کر گیا، کوئی شخص یہ نہیں پسند کر سکتا کہ کوئی چیز اُس کے ہاتھ جبراً بھی جائے یا وہی کام کے کرنے پر مجبور کیا جائے۔

ایک شخص تصویر کشی کے کمروں کے لیے نقشہ جات بنانا تھا، ۳ سال برابر وہ ایک گاہک کے پاس جاتا رہا، لیکن اُس نے ایک نقشہ بھی نہ خریدا، آخر اُس کو خیال ہوا کہ لوگوں میں نیا خیال اور گرِ محوشی پیدا کرنے کی ضرورت ہے، نصف درجن غیر مکمل نقشے وہ اُس گاہک کے پاس لے گیا اور کہا کہ ہر بانی کر کے آپ بتلا دیجئے کہ ان کو کس طرح پر مکمل کیا جائے کہ آپ کے کام کے ہو جائیں، اُس نے کہا کہ میرے پاس کچھ دنوں کے لیے چھوڑ دو پھر میں بتلاؤں گا، جب وہ پھر آیا تو اُس نے ان نقشوں کو ہر اس کے مطابق مکمل کرایا، نتیجہ یہ ہوا کہ اُس نے سب خرید کر لیے، ۱۵۰ بار ناکامیابی اور ہزاروں روپیہ کیشن میں کھونے کے بعد

اُس کو پھر کامیابی دھینی نصیب ہوئی، اس کو ۹ ماہ ہو گئے، اس عرصہ میں اس خریدار نے سیکڑوں نقشے جو اس کی ہدایت کے مطابق بنائے گئے تھے خرید کئے اور ایجنٹ کو ۱۶۰۰ ڈالر کا منافع ہوا، چنانچہ ایجنٹ کہتا ہے کہ پہلے میں اُسے مجبور کرتا تھا کہ جو میں چاہتا ہوں وہ خریدے، اب میں اُسکے برخلاف کرتا ہوں، میں اُس سے ہدایت لیتا ہوں، وہ یہ سمجھتا ہے کہ وہ نقشہ کا موجد ہے اور واقعہ بھی یہی ہے مجھے اُس کے ہاتھ بیچنے کی ضرورت نہیں پڑتی وہ خود سے خریدتا ہے۔

روز دولت گیر زنیو یارک نے بہت سی صلاحات کیں جو کہ اس کے افسران اعلیٰ ناپسند کرتے تھے، جب کسی بڑی جگہ پر تقرری کا سوال ہوتا تھا تو وہ فہران سے کہتا تھا کہ وہ اپنے اپنے انتخابات بھیجیں، ایک مرتبہ انھوں نے ایسے شخص کو تجویز کیا جو بالکل ذی اثر نہ تھا، مگر روز دولت کا بیان ہے کہ میں نے کہا عوام اسکی تقرری کو ناپسند کریں گے، پھر انھوں نے ایک ایسے شخص کا نام تجویز کیا جو بہت سے عہدوں پر رہ چکا تھا لیکن اس میں کوئی خاص بات نہ تھی، میں نے کہا کہ یہ آدمی عوام کے نقطہ نظر سے کم ہے اور کسی دوسرے شخص کا انتخاب کرنا چاہیے، تیسری بار انھوں نے ایک ایسے شخص کا نام تجویز کیا جو بالکل تو نہیں لیکن ایک حد تک اہل تھا، اُن لوگوں کا شکریہ ادا کرتے ہوئے

میں نے کہا اب ایک بار پھر کوشش کریں، اب کی مرتبہ ان کی تجویز کو منظور کر لیں گا۔ تب انھوں نے ایسے شخص کا نام پیش کیا جسے میں خود پسند کرتا تھا ان کا شکریہ ادا کرتے ہوئے میں نے اس شخص کو مقرر کیا اور کہا کہ اس تقرر کی نیاک نامی کا سہرا آپ ہی لوگوں کے سر پہنچے، کچھ دن بعد میں نے ان سے کہا کہ یہ باتیں میں نے آپ لوگوں کو خوش کرنے کے لئے کی ہیں، اب آپ کا فرض ہے کہ مجھے بھی خوش کیجئے، انھوں نے ایسا ہی کیا اور بہت سی اصلاحات کے اجرا میں میری مدد کی۔ تم نے دیکھا روز و لٹ اس بات کی کوشش کرتا تھا کہ دوسروں سے رلے اور مشورہ لے اور ان کی صلاح کی عزت کرے وہ جب کسی خاص جگہ پر کسی کی تقرری کرتا تھا تو افسرانِ اعلیٰ کو یہ محسوس کرو دیتا تھا کہ انتخاب انھیں کے ہاتھ کا کیا ہوا ہے اور انھیں کی رلے سے ہوا ہے ایک موٹر کمپنی کے منیجر نے بھی اسی اصول پر عمل کیا۔ ایک شخص کو کوئی موٹر پسند ہی نہ آتی تھی اور وہ کوئی نہ کوئی عجیب موٹر میں نکال دیتا تھا کبھی قیمت زیادہ بتلاتا تھا اور کبھی نقص نکالتا تھا۔ قضا کار کچھ دنوں کے بعد ایک آدمی اسی کمپنی کی دوکان پر ایک پرانی موٹر فروخت کرنے کیلئے آیا لیکن قبل اس کے کہ اس سے معاملہ کی بات چیت کی جائے منیجر نے اپنے انھیں گاہک کو ٹیلیفون کیا کہ تھوڑی دیر کے لئے تشریف لائیے مجھے آپ سے کچھ مشورہ کرنا ہے۔ جب آیا تو منیجر نے کہا ہرانی

کر کے اس پرانے موٹر کو دیکھ کر بتلائیے کہ مجھے کتنے دام میں خریدنا چاہیے وہ ہینے لگا، اس کو خوشی یہ تھی کہ اس سے رے لی جا رہی تھی اور اس کی قابلیت کا اعتراف کیا جا رہا تھا چنانچہ وہ اُس موٹر کو آزمائشاً کچھ دور لے گیا اور واپس آکر کہنے لگا کہ اگر تین سو روپیہ تک مل جائے تو ابھی ہے۔ مینجر نے کہا کہ اگر یہ مجھے اس دام میں مل جائے تو کیا تم خرید لو گے؟ وہ راضی ہو گیا، اس لئے کہ اس سے رے پو بھی گئی تھی اور معاملہ ختم ہوا۔

اکس رے (X RAY) کے آلات بنانے والا ایک شخص کسی بڑے اسپتال میں اپنا سامان فروخت کرنا چاہتا تھا جو ڈاکٹر اس اسپتال کے مگر اس تھے وہ مال بیچنے والوں سے عاجز آ گئے تھے، اس لئے کہ ہر شخص اپنا ہی گیت گاتا تھا، ایک دستکار ان میں سے بہت ہوشیار تھا، اس نے ڈاکٹر کو ایک خط لکھا جس کا مضمون یہ تھا:-

”ہماری فیکٹری میں نئے قسم کے آلات تیار ہوتے ہیں، وہ مکمل

ہیں اور ہم اس کو جلتے ہیں لیکن ان کے سدھارنے کی

کوشش کر رہے ہیں۔ ہم لوگ بہت مشکور ہونگے اگر آپ مہربانی

کر کے ان کو دیکھ لیں اور ہمیں رے دیں کہ آپ کے پیشہ

کے لئے کس طرح سے ان کو زیادہ کارآمد بنایا جاسکتا ہے۔ چونکہ

آپ عظیم الفرصت رہتے ہیں اس لئے جو وقت مقرر کیجئے ہم اپنا موٹر

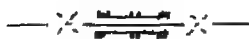
آپکے یہاں بھیجیں۔“

ڈاکٹر مذکور کو جب یہ خط ملا تو اس کے تعجب کی کوئی انتہا نہ رہی۔ اپنی زندگی میں اس کا یہ پہلا سابقہ تھا جبکہ ایک ایکسے کا کارڈیگر اس سے مشورہ طلب کر رہا تھا چنانچہ وہ کہتا ہے اس سے میرے دل میں زندگی کا جذبہ پیدا ہو گیا، اتفاق سے اس ہفتہ میں شب کو روزانہ دعوتوں میں جاتا تھا لیکن ایک دوست کی دعوت چھوڑ کر میں وہ آلات دیکھنے گیا۔ جتنا میں نے ان آلات کو دیکھا اتنا ہی میں نے ان کو پسند کیا، کسی نے اب تک میرے ہاتھ بیچنے کی کوشش نہ کی تھی۔ میں نے محسوس کیا کہ ان آلات کو اسپتال کے لئے خریدنے کا انحصار مجھ پر ہی ہے، میں اس کی خوبییوں پر ذریعہ ہو گیا اور فرمائش کی کہ یہ آلات لا کر اسپتال میں لگا دیئے جاویں۔

پریڈنٹ ولسن اپنے ایک دو متمند دوست کی راسے پر بہت بھروسہ کرتا تھا اور وہ اس پر بہت حاوی ہو گیا تھا، دوست مذکور کا بیان ہے کہ جب مجھ سے پریڈنٹ سے ملاقات ہوئی تو میں نے معلوم کیا کہ اس کو سمجھنا بالکل ناممکن ترین طریقہ یہ ہے کہ کوئی خیال سرسری طور پر اُس کے ذہن نشین کر دیا جائے جس سے اس کو ایسی دلچسپی پیدا ہو جائے کہ اس پر وہ غور و خوض کرنے لگے۔

ایک مرتبہ جب میں اُس کے مکان پر گیا تو میں نے ایک تجویز

اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ دوسروں پر اثر ڈالکر ان کو اپنا ہم خیال بناؤ تو ساتواں اصول یہ ہے کہ ان کو یہ محسوس کرو کہ خیال انھیں کا ہے۔ ۲۵۰۰ قبل چین کے ایک بڑے آدمی نے چند باتیں ایسی کہی تھیں جس پر اس کتاب کے پڑھنے والے عامل ہو سکتے ہیں، وہ کہتا ہے کہ پہاڑ کے سیکڑوں چشمے دریاؤں اور سمندروں میں اگر اس لئے گرتے ہیں کہ وہ دریا اور سمندر ان پہاڑی چشموں کے نیچے واقع ہوئے ہیں، اور اس وجہ سے ان پہاڑی چشموں پر حکومت کر سکتے ہیں۔ اگر کوئی دانا شخص یہ چاہے کہ اربوں سے اس کا مرتبہ اعلیٰ ہو تو اسے چاہیئے کہ اپنے کو ان لوگوں سے نیچے لیکھے، اگر وہ پیش پیش ہونا چاہے گا تو وہ پیچھے ہو جائیگا،



باب آٹھواں

ایک قاعدہ جس سے تمہارے لئے محیر العقول
فوائد ظاہر ہو سکتے ہیں۔

یاد رکھو کہ دوسرا شخص چاہے کتنی ہی غلطی پر ہو لیکن وہ خود ایسا
نہیں خیال کرتا، کبھی اس کی تردید نہ کرو، اُس کو سمجھنے کی کوشش کرو عقل مند
اور بردبار اور غیر معمولی قابلیت کے لوگ ایسی ہی کوشش کیا کرتے ہیں
دوسرے شخص کے خیالات اور اسباب عمل معلوم کرنے کی کوشش کر دے تو
تپیر یہ منکشف ہو جائے گا کہ اس کے خیالات و افعال اس کی شخصیت پر
مغصہ ہیں۔ لیکن یہ کوشش ایمانداری سے کرو گویا کہ تم اس کی جگہ پر ہو
یوں خیال کرو کہ اگر تم اس کی جگہ پر ہوتے تو تمہارے خیالات اور افعال
کیا ہوتے، اس سے تمہاری بہت سی پریشانی اور وقت بچ جائے گا
اگر اصل سبب کا مطالعہ کر دے گے تو اغلب ہے کہ نتیجہ کو ناپسند کر دے گے علاوہ
اس کے لوگوں سے معاملت کرنے کی قابلیت بہت جلد بڑھ جائیگی۔ بخظور
ماغور کرو اور یہ معلوم کرنے کی کوشش کرو کہ اپنے معاملات میں تم کو بہ نسبت

اور چیزوں کے زیادہ سچی کیوں ہے۔ دنیا میں بس ایسی ہی حالت سکی ہے۔ لوگوں سے معاملت کرنے کی کامیابی اس پر منحصر ہے کہ تم دوسروں کے نظریہ کو ہمدردانہ طور پر سمجھنے کی کوشش کرو۔ بہت زمانے سے میں ایک باغ میں جو میرے مکان سے قریب ہے ٹہلنے جایا کرتا ہوں۔ درختوں سے مجھے خاص محبت ہے اس لئے مجھے یہ دیکھ کر افسوس ہوا کہ بعض درخت آگ سے جل جلتے ہیں۔ لڑکے درختوں کے نیچے آگ جلاتے ہیں اور آخر کو یہ آگ پھیلے پھیلے ہر نقصان کر ڈالتی ہے، باغ کے کنارے پر ایک تختی لگی ہوئی تھی کہ اگر کوئی شخص آگ لگائے گا تو اس کو جرمانہ اور قید کی سزا دی جائے گی لیکن یہ تختی ایک گوشہ میں تھی اور کمتر لڑکوں نے اُسے پڑھا تھا۔ ایک سوار جو اُس باغ کا نگراں تھا اس نے اپنے فرائض کے انجام دینے میں غفلت کی اور آگ لگنے کے واقعات ہر موسم میں ہوتے رہے، ایک موقع پر میں ایک پولیس مین کے پاس گیا اور اس سے کہا کہ باغ میں ایک جگہ آگ کے شعلے بلند ہو رہے ہیں وہ جا کر اس کا انتظام کرے لیکن اُس نے نہایت بے فوجی سے جواب دیا یہ میرا کام نہیں ہے اور میرے حدود سے باہر ہے۔ مجھ کو بہت غصہ آیا لیکن کیا کر سکتا تھا۔ جب میں ادھر گھوٹے پر سوار ہو کر گیا تو میں نے کوشش کی کہ یہ آگ فرو ہو جائے۔ میں نے لڑکوں کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش نہ کی اور جب ایک مقام پر آگ لگی ہوئی

دیکھی تو میں نے غلط طریقہ استعمال کیا۔ میں لڑکوں کے پاس گیا اور اُن سے کہا کہ آگ لگانے کے جرم میں اُن کو جیل خانہ ہو جائے گا۔ میں شکمانہ لہجہ میں اُن سے آگ بجھانے کے لئے کہہ رہا تھا اور خیال یہ تھا کہ اگر وہ انکار کرینگے تو میں اُن کو بھی گرفتار کرادوں گا۔ میں صرف اپنے دل کا غبار نکال رہا تھا اور لڑکوں کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش نہیں کر رہا تھا، لڑکوں نے تو میرا حکم تو ضرور مانا لیکن دل میں اُن کو غصہ تھا۔ چنانچہ میری نظر سے اوجھل ہوتے ہی انہوں نے پھر آگ لگا دی ممکن ہے انہوں نے اس بات کا تہیہ کر لیا ہو کہ وہ تمام باغ کو جلا کر خاکستر کر دیں گے۔ بہر حال وقت گزرنے اور لوگوں سے معاملت کرنے پر میں نے زیادہ علم حاصل کیا اور دوسروں کے نقطہ نظر سمجھنے کی زیادہ کوشش کی۔

اس تجربہ کے بعد مجھے اپنی رائے بدلتی پڑی اب جو کوئی ایسا موقع پیش آتا تو مجھ سے اس کے کہ میں لڑکوں کو حکم دیتا، میں اُن لوگوں کے پاس جاتا تو اس طرح سے کہتا۔ ”لڑکو! تم اچھا دقت کاٹ رہے ہو، کہہ کون سا کھانا پکاتے ہو۔ جب میں چھوٹا سا تھا تو مجھے بھی یہی شوق تھا اور اب بھی ہے لیکن تم جانتے ہو کہ یہ عادت بہت ہی خطرناک ہے۔ میں جانتا ہوں کہ تم لوگ کچھ نقصان نہیں کرنا چاہتے لیکن دوسرے لڑکے بے پرواہ ہیں۔ وہ آکے دیکھتے ہیں کہ تم آگ بٹلاؤ

ہوئے ہو اس لئے وہ بھی آگے آگ جلاتے ہیں اور گھر جانے سے پہلے نہیں
 بھاتے۔ آگ پتوں میں لگ جاتی ہے اور درختوں کو جلا ڈالتی ہے اگر
 ہم لوگ احتیاط سے کام نہ لیں تو یہاں پر ایک درخت بھی نہ بچے گا۔ آگ
 لگانے کے جرم میں تم کو جیل ہو سکتی ہے لیکن میں تمہاری تقریحوں میں
 خلل انداز نہیں ہونا چاہتا۔ میں چاہتا ہوں کہ تم اسی طرح سے دل بہلاتے
 رہو لیکن کیا اچھا ہوتا اگر تم اس آگ سے پتوں کو علیحدہ کر دیتے اور قبل
 اس کے کہ مکان داپس جاتے بہت سی مٹی ڈال دیتے اور دوسری مرتبہ
 جب تم کو اس قسم کا کھیل کھیلنا ہوتا تو یہ آگ بالو کے گڈھے میں جلاتے اس
 سے کوئی نقصان بھی نہ ہوتا۔ اچھا لڑکو! اب میں رخصت ہوتا ہوں۔ تم
 اپنا وقت اچھی طرح کاٹو۔ اس گفتگو سے کتنا اچھا نتیجہ برآمد ہوا لڑکوں میں
 تعاون کا جذبہ پیدا ہو گیا۔ ان کے دل میں نہ تو کوئی رنجش رہ گئی اور نہ کدورت
 اس لئے کہ ان کو احکام کی تعمیل کرنے پر مجبور نہیں کیا گیا مجھ کو بھی یہ خوشی محسوس
 ہوئی کہ یہ معاملہ سچن و خجی طے پا گیا۔ کل تم کو اگر ایسا واقعہ پیش آئے تو
 کیوں نہ آنکھ بند کر کے دوسروں کا نقطہ نظر سمجھنے کی کوشش کر دو۔ اپنے
 ذیل سے پوچھو کہ ایک شخص فلاں کام کیوں کرنا چاہتا ہے، اس میں وقت
 تو ضرور صرف ہو گا لیکن تمہارے دوست زیادہ پیدا ہونگے اور تاج
 اچھے نکلیں گے۔

میں اس کو پسند کر ڈنگا کہ کسی شخص کی ملاقات سے دو گھنٹہ پہلے اس کے دفتر کی سامنے والی پٹری پر ہٹلتا رہوں، بجائے اس کے کہ اس کے دفتر کے اندر یکا یک داخل ہو جاؤں، بلا اس بات کو سوچے ہوئے کہ میں کیا کہنا چاہتا ہوں، اور وہ کیا کہنا چاہتا ہے اور بغیر اس کے کہ مجھے کچھ علم ہو کہ اس کو کن باتوں کا شوق ہے اور اس کے کیا راز ہیں۔ میں ان باتوں کو بہت زور دیکر کہو گنا اور یہ کوشش کر دوں گا کہ تمہارے ذہن نشین ہو جائے اگر اس کتاب کے پڑھنے سے تمہیں صرف اتنا ہی فائدہ ہو کہ دوسروں کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی صلاحیت تم میں زیادہ پیدا ہو جائے اور نیز یہ کہ تم ہر چیز کو نہ محض اپنے نقطہ نظر سے بلکہ اس کے نقطہ نظر سے بھی دیکھ سکو۔ اگر تم کو صرف یہی فائدہ اس کتاب سے حاصل ہو جائے تو تمہاری زندگی کو کامیاب بنانے کا یہ بہت بڑا زینہ ہو گا۔ اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ دوسروں کو بغیر آرزوہ خاطر کے ہوئے اپنا ہم راہ بنا لو تو آٹھواں اصول یہ ہے کہ خلوص دل سے دوسرے کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کرو

باب نواں

ہر شخص کیا چاہتا ہے



کیا تم کو ایسے جادو اثر الفاط کی ضرورت نہیں ہے جس سے
مباحثہ ختم ہو جائے بددلی دور ہو نیک نیتی دل میں پیدا ہو اور دوسرا
شخص توجہ سے تمہاری باتیں سن سکے، اگر تم ایسا چاہتے ہو تو اپنے کلام
کو اس طرح سے شروع کرو کہ میں تم کو مورد الزام نہیں قرار دیتا۔ جو کچھ تم
سمجھتے ہو اگر تمہاری جگہ میں ہوتا تو میں بھی ویسا ہی خیال کرتا۔ ایسے جواب
سے وہ شخص مطمئن پڑ جائے گا اور تنہا فیصدی اس میں خلوص بھی ہوگا، اس
لئے کہ تم اس شخص کی جگہ ہوتے تو ایسا ہی خیال کرتے۔

مثال کے طور پر ایک ایسے شخص کا خیال کرو جو کہ بہت توی
ہیکل ہے اور اسکا فزاج بھی سخت ہے، فرض کرو کہ تم کو بھی ایسے ہی ماول
میں زندگی بسر کرنی پڑے تو اس وقت تم بھی ویسے ہی ہو جاؤ گے جیسا
کہ وہ ہے اس لئے کہ صرف انہیں باتوں سے وہ ایسا ہو گیا ہے۔ تم اگر

سانپ نہیں ہو تو اس کی یہی وجہ ہے کہ تمھارے والدین سانپ نہیں
 تھے اور اگر تم گائے کی پرستش نہیں کرتے اور سانپوں کو متبرک نہیں
 سمجھتے تو اس کی وجہ یہ ہے کہ تم نے کسی ہندو کے خاندان میں جنم نہیں
 لیا ہے۔ یہ بات کوئی باعث فخر نہیں ہے کہ جو کچھ تم ہو وہ ہو اور اگر
 کوئی شخص تمھارے پاس ایسا آئے جو بہت ہی غیر معقول متعصب اور
 غصہ میں بھرا ہوا ہو تو وہ اس حالت کا ذمہ دار نہیں ٹھہرایا جاسکتا۔
 اس پر ترس کھاؤ اس کے ساتھ ہمدردی کرو تمھارا رویہ ویسا ہی ہونا
 چاہئے جیسا کہ اس شخص کا تھا جس نے ایک شرابی کو سڑک پر لڑکھڑاتے
 ہوئے دیکھا اور کہا خدا کا شکر ہے کہ میں ایسا نہیں ہوں۔ دنیا کی سچا بادی
 کل تمھارے دروازے پر ہمدردی کی بھوک اور پیاسی آئے گی، اس کیساتھ
 ہمدردی کرو، وہ اسی کی قدر کریں گے۔

میں نے ریڈیو کے ذریعہ سے ایک مصنف کی زندگی پر ایک تبصرہ
 نشر کیا۔ لیکن مصنف کا وطن غلط بتلایا۔ میرے پاس سیکڑوں تار اور
 خطوط آئے جس میں میرے اوپر چلے گئے تھے گویا کہ میں نے بھڑوں کا
 چھتہ چھیر دیا تھا، بہت سے لوگ غصہ سے بیتاب تھے۔ بعض لوگوں نے
 مجھ کو بہت توہین آمیز خط لکھے تھے۔ ایک عورت نے میرے اوپر اتنا
 سخت حملہ کیا تھا کہ جن کو پڑھ کر میری آنکھوں میں خون اُتر آیا اور میں نے

شکر کیا کہ وہ میری بیوی نہیں ہے۔ میرے دل میں یہ خیال پیدا ہوا کہ میں اس کو کچھ کر تحریراً بتاؤں کہ اگرچہ میں نے جغرافیہ میں ضرور غلطی کی ہے کہ اس مصنف کے وطن کا پتہ غلط بتلایا تھا لیکن اس کا خط تہذیب سے بہت گرا ہوا تھا، یہ میرے خط کا شروع کا جملہ ہوتا لیکن میں نے اپنے کو اس سے باز رکھا، میں نے خیال کیا ہر بیوقوف ایسا کر سکتا ہے اور بہت سے بیوقوف ایسا کرتے ہیں میں نے چاہا میرا مرتبہ بیوقوفوں سے کچھ زیادہ ہو اس لئے میں نے نتیجہ کیا کہ اس کی دشمنی کو تبدیل بہ دوستی کر دیا جائے۔ میں نے یہ چاہا کہ اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو شاید یہی خیال کرتا، اس لئے میں نے ارادہ کیا کہ اس کے ساتھ ہمدردانہ سلوک کیا جائے، دوسری مرتبہ جب میں اس شہر میں گیا تو میں نے اس کے گھر پر ٹیلیفون کیا کہ چند ہفتہ ہوئے جو خط آپ نے لکھا اس کا میں شکریہ ادا کرتا ہوں۔ آپ نے میرا مضمون ریڈیو پر سنا تھا اور اس میں میں نے ایک ناقابل معافی غلطی کی تھی، میں اس کی معافی مانگتا ہوں اور اس غلطی سے متنبہ کئے جانے کا شکریہ ادا کرتا ہوں، اس عورت نے جواب دیا مجھے بہت انوس ہے کہ میں نے ایسا خط لکھا، مجھے غصہ آگیا تھا، میں اپنے دل میں شرمندہ ہوں۔ میں نے کہا نہیں نہیں اس میں معافی کی کوئی بات ہے معافی تو مجھے مانگنا چاہیے۔ میں نے گزشتہ

اتوار کو اس غلطی کی ریڈیو پر معافی مانگ لی ہے اور میں آپ سے معافی مانگنے کے لئے خود انا چاہتا ہوں۔ اس عورت نے کہا کہ مجھے اپنی غلطی پر دوبارہ افسوس ہے اور اس خط لکھنے پر بہت ناوم ہوں میں نے کہا ”مجھے آپ سے زیادہ رنج ہے، ایسا بہت کم ہوتا ہے کہ آپ کے مرتبہ کے لوگ خط لکھنے کا وقت ان لوگوں کے لئے نکال سکیں جو ریڈیو پر بولتے ہوں۔ مجھے اُمید ہے اگر آئندہ کبھی مجھ سے ایسی غلطی ہو تو آپ مجھے لکھیں گی۔“ اس نے کہا کہ جس طور پر آپ نے میری نکتہ چینی کو قبول کر لیا ہے وہ مجھے بہت پسند آیا۔ آپ بہت اچھے آدمی معلوم ہوتے ہیں۔ میں چاہتی ہوں کہ آپ کے متعلق مزید حالات معلوم کروں ”معافی مانگنے لگی او میرے نقطہ نظر سے ہمدردی کرنے لگی، میں نے اپنے غصہ کو روکا اور توہین کا بدلہ مہربانی سے دیا، بجائے اس کے کہ میں اس سے کہتا کہ وہ جا کر دریا میں کود پڑے۔ مجھے اپنے اس عمل سے زیادہ خوشی ہوئی۔

پریسڈنٹ امریکہ نے یہ سبق تجربہ سے سکھایا تھا کہ ہمدردی سے لوگوں کی سخت خیالی دور کی جاسکتی ہے، وہ کہتا ہے ایک عورت جس کا شوہر با اثر شخص تھا۔ میرے پاس آئی اور ۶ ہفتہ مسلسل کوشش کرتی رہی کہ ایک جگہ پر اس کے لڑکے کی تقرری کر دی جائے۔ اُس نے

بہت سے لوگوں کی سفارشیں بہم پہنچائیں لیکن چونکہ اس جگہ کے لئے خاص قابلیت کی ضرورت تھی اس لئے میں نے دوسرے شخص کو مقرر کر دیا۔ اس عورت نے غصہ میں بھرا ہوا ایک خط لکھا کہ میرے اس رویہ کو اس کو بہت رنج پہنچا ہے، اس نے یہ بھی لکھا تھا کہ ایسے قانون کے پاس ہونے میں جس میں مجھے دلچسپی تھی اُس نے بہت سے دوڑ میرے لئے حاصل کئے تھے، جب ایسا خط ہمارے پاس آئے تو پہلے یہ بات سمجھنے کی ہے کہ ایسے شخص کے ساتھ جس نے گستاخانہ الفاظ استعمال کئے ہوں کس طرح سے سختی کی جائے۔ تب تم اسکا جواب لکھنے کیلئے بیٹھ جاؤ گے اگر تم عقلمند ہو تو اس خط کو دراز میں رکھ کر مفضل کر دو گے، دو دن کے بعد اس خط کو پھر نکالو گے تو تم اس خط کے بھیجنے پر آمادہ نہ ہو گے یہی طریقہ میں نے اختیار کیا۔ میں خط لکھنے کے لئے بیٹھ گیا جو نہایت ہی نرم اور تہذیب کے لہجہ میں تھا، میں نے لکھا ایک ماں کو جتنا صدمہ ان معاملات سے پہنچ سکتا ہے، میں اس کو اچھی طرح محسوس کرتا ہوں لیکن اس جگہ کا تقرر میرے ہاتھ میں نہ تھا، مجھے ایسے شخص کا انتخاب کرنا تھا جس میں خاص قابلیت کی ضرورت تھی اس لئے اس محکمہ کے افسران بامکان سفارش کا مجھے محاذ کرنا پڑا۔ میں نے امید ظاہر کی کہ اسکا رکا چند ہی دنوں میں اس درجہ پر پہنچ جائیگا جس کی اُسے خواہش ہے

جس کے جواب میں اس عورت نے مجھ سے معافی مانگی۔ معاملہ ختم ہوا لیکن اتفاق سے جس جگہ پر میں نے تقرر کیا تھا اس کی منظوری ۲ ہفتہ بعد آئی مجھے ایک اور خط ملا جس کی شانِ تحریر تو وہی تھی لیکن یہ اس عورت کے شوہر کی طرف سے تھا، اس کے پڑھنے سے معلوم ہوا کہ اس صدمہ کی وجہ سے کہ اس کے لڑکے کو جگہ نہیں ملی، اس عورت کو سرطان کی بیماری ہو گئی ہے، اور وہ صاحبِ فراش ہے، اس کے بعد مجھ سے سفارش کی گئی تھی کہ اب بھی میں اُس کے لڑکے کا تقرر کر کے اس کی جان بچاؤں میں نے جواب میں لکھا کہ میں امید کرتا ہوں کہ مرض کی تشخیص غلط ثابت ہوگی اور مجھے بہت افسوس ہے کہ اس کی بیوی بیمار پڑ گئی لیکن افسوس ہے کہ اس کی درخواست منظور نہیں ہو سکتی کیونکہ جس شخص کا تقرر کیا گیا ہے، وہ مستقل ہو گیا، خط آنے کے دو دن کے بعد ایک جلسہ رقص و سرود کا منعقد ہوا جلسہ میں سب سے پہلے میری نظر جس پر پڑی وہ یہی میاں بیوی تھے اگرچہ بیوی علیل سی معلوم ہوتی تھی۔

امریکہ میں علم موسیقی کا ایک زبردست ماہر تھا جس کا مقولہ یہ تھا کہ اپنے ماتحتوں سے پیش آنے کے لئے سب سے زیادہ ہمدردی کی ضرورت ہے، چنانچہ اس کے ایک ماتحت کو یہ خط تھا کہ جس دن وہ گانے والا ہوتا چند گھنٹے پہلے آکے یہ کہدیتا کہ میری آواز کام نہیں کر رہی ہے۔

میں آج رات کو نہیں گاسکتا۔ منجر فوراً اس کے ہوٹل دوڑا ہوا جاتا اور کہتا مجھے افسوس ہے کہ تم گاہیں سکتے میں فوراً معاہدہ ختم کر دوں گا تمہارا کئی ہزار کا نقصان ہو جائیگا مگر تمہاری شہرت کے مقابلہ میں یہ کوئی چیز نہیں ہے۔ وہ کہتا اچھا شام کو ۵ بجے پھر آکر دیکھنا کہ میری کیا حالت ہے۔ ۵ بجے منجر آتا تو پھر پہلے ہی کی سی بات چیت ہوتی کہ تم کچھ دیر کے بعد پھر آؤ تو شاید میں اچھا ہو جاؤں۔ ۷ بجے شام کو وہ گانے کے لئے رضی ہو جاتا لیکن یہ شرط کر لیتا کہ منجر ایٹج پر آکر منادی کر دے گا کہ اس گلے والے کا گلا خراب ہو گیا ہے۔ اس وجہ سے وہ ابھی طرح نہیں گاسکتا۔ منجر اس بات پر راضی ہو جاتا اور معاملہ اس طرح سے ختم ہو جاتا۔

ایک شخص کا مقولہ ہے کہ انسان کی یہ خواہش ہوتی ہے کہ اُس کو ہمدردی حاصل ہو۔ بچہ بڑے جوش و خروش سے چوٹ دکھلاتا ہے یا خود کوئی چوٹ لگا لیتا ہے تاکہ پورے طور پر ہمدردی حاصل کرے، اسی غرض سے نوجوان اپنے زخم دکھاتے ہیں اپنے حادثات بیان کرتے ہیں اپنی بیماری کا حال بیان کرتے ہیں اپنے نشتر لگنے کے حالات بتاتے ہیں مصیبتیں چاہے اصلی ہوں یا خیالی ان کے لئے ہمدردی حاصل کر لینا عام رواج ہو گیا ہے اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ لوگ تمہارے سنجیدگی سے ہو جائیں تو ان کو بتاؤ کہ دوسرے شخص کے خیالات اور خواہشات کے ساتھ ہمدردی کرو۔

باب دسواں

ایک ایسی درخواست جسکو ہر شخص پسند کرے



ایک نامی چوڑٹرین پر چوری کرتا بنکوں میں ڈاکے ڈالتا اور جو کچھ روپیہ ملتا کاسٹھکاروں کو دیتا کہ رہن چھوڑ لیں۔ وہ اپنے کو دل سے ایک با اصول آدمی خیال کرتا تھا۔

ہر شخص اپنے کو بڑا آدمی سمجھتا ہے اور اپنے گمان میں بے غرض اور تیز بننے کی کوشش کرتا ہے۔ انسان دو وجوہ سے کوئی کام کرتا ہے ایک اصل سبب دوسرا ظاہری۔ ہلک جانتے ہیں کہ جو اغراض ہمارے کانوں کو اچھے لگیں، ہم انھیں پر غور کریں اور لوگوں کی ذہنیت تبدیل کرنے کے لئے اعلیٰ اغراض کی طرف رجوع کریں۔

ایک کمرایہ دار مالک مکان کو برابر ڈراتا دھمکاتا تھا کہ قبل ختم مدت معاہدہ مکان چھوڑ کے چلا جائے گا۔ معاہدہ ختم ہونے میں سہ مہینے باقی تھے اور کمرایہ ۵۵ ڈالر ماہوار تھا۔ تاہم اس نے نوٹس دیدیا

کہ میں مکان خالی کر رہا ہوں۔ مکان دار نے یہ خیال کیا کہ اگر کرایہ دار مکان چھوڑ کر چلا جائے گا تو اس کو ۲۲۰ ڈالر کا نقصان ہوگا وہ کہتا ہے کہ معمولاً میں اس کرایہ دار کے پاس جا کر کہتا کہ وہ مکان چھوڑ دے گا تو رقم مذکورہ اسکو یکشت ادا کر دینی پڑے گی۔ لیکن بجائے اس کے میں نے اس سے کہا کہ میں نے تمہارا قصہ سن لیا۔ تجھے یقین نہیں ہے کہ تم مکان چھوڑنے والے ہو میں نے تم کو پہلی مرتبہ دیکھتے ہی یہ طے کر لیا تھا کہ تم اپنے قول کے پکے ہو چند روز اپنے فیصلہ کے متعلق غور کرو اور پھر میرے پاس آکر کہو کہ کیا ارادہ ہے۔ میں تمہارے فیصلے کو قطعی سمجھ لوں گا اور اپنی رائے کو جو تمہارے متعلق قائم کی تھی بالکل صحیح سمجھ لوں گا۔ جب دوسرا ہفتہ آیا تو یہ شخص خود آکر کرایہ ادا کر گیا اس نے کہا میں نے اپنی بیوی سے اس بارے میں مشورہ کر کے یہ فیصلہ کیا ہے کہ ہم لوگوں کو ٹھہرنا چاہئے اور یہ معاہدہ نہ توڑنا چاہئے۔

لارڈ نارٹھ کلفٹ نے جب یہ دیکھا کہ اس کی تصویر ایک اخبار میں چھپ رہی ہے تو اس نے مدیر کو ایک خط لکھا اس میں یہ نہیں لکھا کہ آپ اس تصویر کو نہ چھاپئے میں پسند نہیں کرتا بلکہ اس نے زیادہ شریفانہ جذبات کو متحرک کر کے اپیل کی اور اس عزت اور محبت کا واسطہ دیا جو شخص کو اپنی ماں کے ساتھ ہونا چاہئے۔ اس نے لکھا مہربانی کر کے

اس تصویر کو اب نہ بچا ہے میری ماں پسند نہیں کرتی۔

راک فلر نے بھی اخبار کے مصوروں سے انہیں الفاظ میں تحریک کی تھی کہ اس کے لڑکوں کی تصویر اخباروں میں نہ چھاپی جائے تاکہ لڑکوں کو نقصان نہ پہنچے۔ وہ اُن سے کہتا تھا کہ آخر تمہارے بھی لڑکے ہونگے اور لڑکوں کے لئے یہ اچھا نہیں ہے کہ اُن کو زیادہ شہرت دی جائے۔

ایک شخص نے ایک اخبار جاری کیا جس کا وہ خود ایڈیٹر تھا وہ اس میں مضمون لکھنے کے لئے مضمون نگاروں کی اجرت بھی نہ دیکھتا تھا اس نے ایک مصنفہ کو لکھا کہ اپنے ترقی کے حالات اسکے اخبار میں شائع کر لے اور اُس کے معاوضہ میں میں سیکڑوں ڈالر کا چاک اُس خیر تحفہ میں بھیج دوں گا جبکہ وہ تجریز کرے۔

ایک موٹر کمپنی کے بعض گاہکوں نے اپنے بل کا روپیہ ادا کرنے سے انکار کیا۔ ہر گاہک نے کسی نہ کسی اندراج کے متعلق یہ کہا کہ یہ غلط ہے اگرچہ جو کچھ کام کیا گیا تھا اس کے متعلق پہلے ہی منظوری حاصل کی جا چکی تھی۔ کمپنی نے کہا کہ بل میں کوئی غلطی نہیں ہے اسکے وہ ملازم جو بل وصول کرنے پر مامور تھے ہر گاہک کے پاس آئے اور کہا کہ ہم اس بل کا روپیہ لینے

آئے ہیں جو بہت دن سے بقایا میں پڑا ہوا ہے، انہوں نے کہا کہ
 کہ کمپنی کا رویہ بالکل ٹھیک اور گاہک کا رویہ غلط ہے۔ اور یہ بھی کہا کہ
 کمپنی بمقابلہ ایک گاہک کے موٹر وغیرہ کے نسبت زیادہ معلومات
 رکھتی ہے۔ نتیجہ یہ ہوا کہ بحث نے طول پکڑا اس موقع پر قانونی کارروائی
 ہونے ہی کو تھی کہ جنرل منیجر کو ان واقعات کی اطلاع ملی۔ اُس نے تفتیش
 کرنے پر معلوم کیا کہ یہ سب گاہک اپنا اپنا حساب چکانے میں کسی سے کم
 نہیں تھے غالباً دھولی میں کوئی غلطی ہو گئی ہے چنانچہ اُس نے اپنے
 کارخانے کے ایک خاص شخص کو جواب کی وصولیابی پر متعین کیا۔ وہ ہر
 گاہک کے مکان پر گیا اور جواب کا تذکرہ کئے بغیر اس نے ہر ایک گاہک
 سے کہا "میں یہ جاننے کے لئے آیا ہوں کہ کمپنی نے اپنے فرائض میں کیا
 کوتاہی کی ہے اور جب تک آپ کے منہ سے نہ سُن لوں میں کوئی رسلے
 قائم نہیں کر سکتا۔ کمپنی سے بھی غلطی ہونے کا امکان ہے۔ کمپنی کا نائیڈ
 کہتا ہے کہ میں نے اسکو یقین دلادیا مجھکو تو بس آپ کے موٹر سے شرکار
 ہے اور دنیا میں موٹر کے متعلق آپ سے زیادہ کوئی نہیں جانتا۔ وہ
 کہتا ہے کہ میں نے اس کو بات کرنے کا موقع دیا اور نہایت ہمدردی
 اور دلچسپی سے اس کی باتیں سُنتا رہا کہ وہ کیا چاہتا ہے اور کس بات
 کی اُمید کرتا ہے۔ بالآخر جبکہ گاہک کا مزاج معقول پسند ہو گیا تو میں نے

پہلے اس سے کہا کہ یہ معاملہ شروع ہی سے خراب کر دیا گیا ہے اور آپ کو ہمارے ایک نمائندے نے بہت تکلیف اور زحمت دی ہے یہ نہیں ہونا چاہئے تھا۔ مجھے افسوس ہے اور بحیثیت کمپنی کے نمائندے کے میں معافی مانگتا ہوں۔ آپ کا کل قصہ سُننے کے بعد آپ کے صبر و تحمل اور انصاف پسندی کا میرے اوپر بہت اثر ہوا ہے اور اب میں آپ سے درخواست کرتا ہوں کہ تھوڑی مہربانی میرے ساتھ بھی کیجیے۔ میں جانتا ہوں کہ آپ یہ کر سکتے ہیں اور آپ سے بہتر کوئی دوسرا نہیں کر سکتا۔ آپ کا بل حاضر ہے میں بلا تامل آپ سے کہتا ہوں کہ جس طرح دل چاہے اسکا فیصلہ کر دیجئے۔ میں اسکا فیصلہ آپ ہی پر چھوڑتا ہوں۔ اور مجھے اطمینان ہے کہ آپ کا فیصلہ منصفانہ ہوگا۔ بل ایک سو پچاس ڈالر سے چار سو ڈالر کی رقم تک کے تھے۔ ایک گاہک نے تو ایک پائی بھی ادا کرنے سے قلعی انکار کیا لیکن بقیہ پانچوں نے زیادہ حصہ ادا کر دیا۔ لطف یہ ہے کہ دو سال کے اندر ہملو گونے ان گاہکوں کے ہاتھ ۶ موٹر میں بیچیں۔

ایک شخص کا مقولہ ہے کہ اگر کسی گاہک کے متعلق کوئی اطلاع نہ حاصل ہو سکے تو سمجھ لو کہ وہ ایسا تدار، سچا اور دام چکانے پر ہر طرح تیار ہے۔ بشرطیکہ اسکو اطمینان ہو جائے کہ بل میں کوئی غلطی نہیں ہے

ہر شخص ایمان داری سے اپنے فرائض کی انجام دہی کا خواہشمند ہے۔ اس کلیہ میں مستثنیات بہت کم ہیں مجھے یقین ہے اگر کوئی شرع میں عذر و حیلہ کرے اور پھر تم اس کو یقین دلا دو کہ تم اس کو ایسا نداہ اور منصف سمجھتے ہو تو معاملہ ٹھیک ہو جائیگا اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ لوگوں کو اپنا ہم خیال بناؤ تو دسواں مقولہ یہ ہے:-

”انسان کے بلند تر احساسات سے اپیل کرو“



باب گیارھواں

سینما کمپنیاں ایسا کرتی ہیں یڈیو ایسا کرتا ہے تم بھی کیوں نہ ایسا ہی کرو

چند سال ہوئے امریکہ کے ایک سربراہ آوردہ اخبار کی غیبت اور رسوائی، خفیہ سازش اور بدگوئی کے ذریعہ سے کی جا رہی تھی، جسدا آئینز افواہیں پھیلائی جا رہی تھیں، اشتہار دینے والوں سے کہا جا رہا تھا کہ اس اخبار میں اشتہارات زیادہ چھپتے ہیں اور خبریں کم اور اس لئے پڑھنے والوں کو اس سے دلچسپی کم ہوگئی ہے، فوری کارروائی کی ضرورت تھی تاکہ اُن افواہوں کا سرکھل دیا جائے، اخبار نے اپنی ایک شاعت سے دن بھر میں جو کچھ خبریں چھپی تھیں ان کو ایک جگہ جمع کر کے ایک کتاب کی شکل میں جبکا حجم ۳۰۷ صفحہ کا تھا چھپا کر بہت کم قیمت پر فروخت کرنا شروع کر دیا، اس کے پڑھنے سے معلوم ہو گیا کہ اس اخبار میں کافی خبریں ایک دن میں چھپتی ہیں۔ یہ ذریعہ نہایت موثر اور کارگر ثابت ہوا اور اُن بے بنیاد افواہوں کی پوری پوری تردید ہو گئی۔

مختلف تجارت کے لوگ اپنے سامان کی خوشنمائی اور مضبوطی کو ثابت کرنے کے لئے مختلف ذرائع استعمال کرتے ہیں تاکہ عوام الناس کی توجہ ان کے مال کی طرف مبذول ہو، ایک کاروباری شخص نے ۱۵ ہزار گاہکوں سے ملاقات کر کے جو کچھ نتائج برآمد کئے اس کا ایک کتاب میں تذکرہ کیا ہے کہ کس طرح بحث میں جیتنا چاہیئے، تب ان ہی چھ اصولوں کو ایک تقریر میں قلمبند کیا اور اس کے بعد سینما کے ذریعہ سے انکا مظاہرہ کیا گیا جس میں واقعی گاہک اور کارخانہ میں کام کرنے والے کے مباحثہ کرنے کی اصل تصویر کھینچی گئی تھی، آجکل ڈرامہ بازی کا زمانہ ہے، محض سچ کہہ دینا کافی نہیں ہے۔ سچ کو ایک زبردست پیر میں ظاہر کرنے کی ضرورت ہے، سینما اور ریڈیو بھی یہی طریقہ استعمال کرتے ہیں، تو کوئی وجہ نہیں کہ اگر ہم دنیا کو اپنی طرف متوجہ کرنا چاہتے ہیں تو ہم بھی ایسا نہ کریں۔

چوبیسوں کے مارنے کا زہر ایجاد کرنے والوں نے اپنی ایجاد کا مظاہرہ دوکان کی کھر کی پر کیا جس میں دو زندہ چوہے لاکر رکھے گئے تھے جس ہفتہ کا یہ واقعہ ہے اس ہفتہ میں گنا مال بکا۔

ایک شخص کو ایک موم روغن بیچنے کے لئے اشتہار دینا تھا۔ جس شخص کے ہاتھ مال فروخت کرنے گیا تھا۔ اس سے تکرار ہو گئی خریدار نے

اس سے کہا کہ تم غلطی پر ہو، نقد بیچنے والا اپنے کو صحیح ثابت کرنے لگا ملاقات ختم ہوئی لیکن کوئی نتیجہ نہ نکلا۔ یہ تاجر کہتا ہے کہ جب میں اُس کے دفتر میں داخل ہوا تو وہ ٹیلیفون کر رہا تھا جب وہ ٹیلیفون کر چکا تو میں نے سیرٹ کیس کھول کر ۳۲ شیشیاں مختلف کارخانے کے موم روغنوں کی جن کو وہ جانتا تھا۔ اسکی میز پر رکھ دیں یہ سب موم روغن ایسے کارخانوں کے بنے ہوئے تھے جو سب کے سب میرے حریف تھے، ہر شیشی پر ایک لیبل لگا ہوا تھا جس پر ہر ایک کا ماحصل اور فوائد و نقصانات درج تھے، اس نے دو شیشیاں اٹھالیں اور حالات پڑھے، ایک دوستانہ مکالمہ شروع ہوا اس نے مزید سوالات کئے اس کو دھچپی پیا ہو گئی تھی اور اگرچہ اس نے مجھے صرف دس منٹ کا وقت دیا تھا لیکن ہم لوگوں کو بات کرتے ہوئے ایک گھنٹہ ہو گیا تھا، اس مرتبہ بھی میں وہی واقعہ پیش کر رہا تھا جو پہلے پیش کر چکا تھا لیکن طریقہ مختلف تھا اس لئے اگر ہم چاہتے ہیں کہ لوگ ہمارے سمجھیاں ہو جائیں، تو گیارہواں مقولہ یہ ہے کہ اپنے خیالات کو واضح طور پر بیان کریں۔



باب بارھواں

جب اور سب تدبیریں کا رگرہنوں تو اسکی آزمائش کرو



ایک چکی کے منجر کے آدمی پوری محنت سے کام نہیں کرتے تھے، اس سے دریافت کیا گیا کہ تمہارے ایسے قابل آدمی کے ہوتے ہوئے، اس چکی سے حب و سخاوت فائدہ نہیں ہوتا ہے اس نے جواب دیا کہ اس نے ہزار کوشش کی۔ ڈرایا۔ درخواست کرنے کی دھمکی دی، خوشامدی لیکن کسی بات کا ماتحتی پر اثر نہیں ہوتا ہے، مالک مل نے ایک ٹکڑا کھریا کا مانگا اور ایک آدمی کے پاس جا کر پوچھا کہ آج تم نے کسے بار چکی چلائی۔ اس نے کہا ۶ بار۔ بغیر اس کے کہ کچھ کہے اس نے ۶ کا ہندسہ زمین پر بنایا اور چلا گیا جب رات کے کام کر بیٹھے آئے تو اُنھوں نے اس کا مطلب پوچھا لوگوں نے بیان کیا۔ دوسرے دن جب اس نے چکی کا پھر معائنہ کیا تو سچائے ۶ کے ہندسے کے، کا ہندسہ وہاں پایا۔ اب دن کے کام کرنے والوں نے پڑا سا ۶ کا ہندسہ دیکھ کر دل میں سوچا کہ ہم کسی سے کیوں کم رہیں۔ جب جانے لگے تو بڑا سا

دس کا ہندسہ بنا دیا، کچھ دنوں میں اس چکی سے بہت سا کام نکلنے لگا
مالک مل نے بیان کیا کہ لوگوں سے کام لینے کا طریقہ یہ ہے کہ ان میں
مقابلہ کا جذبہ پیدا کیا جائے دوسرے الفاظ میں فوقیت کا جذبہ۔

روز ولٹ ہرگز امریکہ کا پریڈنٹ نہ ہوا ہوتا، اگر اس نے
جہارت آزمائی نہ کی ہوتی، اسکا ایک حریف پیدا ہو گیا تھا اور روز ولٹ
اس کے مقابلہ میں دست کش ہونا چاہتا تھا۔ پھر کسی نے باوازلن۔

اس کی ہمت پر دست کشی، اس کو غیرت دلائی۔ نتیجہ یہ ہوا کہ وہ اس
نبرد آزمائی میں کامیاب نکلا۔ امریکہ کی تاریخ میں ایک تغیر عظیم پیدا ہو گیا
نیویارک کے گورنر کو ایک ایسے شخص کی ضرورت تھی جو امریکہ

کے جیل خانہ میں ایک مہتمم کا کام کرے اور اس کے لئے ایک مستحکم
عزم رکھنے والے شخص کی ضرورت تھی اس نے ایک شخص کو بلا کر پوچھا
کہ میں اس جگہ پر تمہارا تقرر کرنا چاہتا ہوں لیکن وہ راضی نہ ہوا۔ اسکا
تذبذب دیکھ کر اُس نے اس کو جوش دلایا اور کہا کہ اے جو انفرادی غم
اس جگہ سے بھاگتے ہو تو اس میں تمہاری کوئی خطا نہیں ہے۔ یہ کام بہت

سخت ہے اور اس جگہ کے لئے کوئی بڑا آدمی چاہیے۔ آخر کو اُس آدمی
نے یہ کام منظور کر لیا اور اپنا فرض بخیر و خوبی انجام دیا، بہت سی
اصلاحات اس نے جاری کیں۔

ایک بڑے تاجر کا مقولہ ہے کہ محض تنخواہ کی لالچ سے نہ تو
 لوگ کام پر آمادہ ہوتے ہیں اور نہ کام اچھی طرح سے انجام دیتے ہیں
 بلکہ ذوقِ مشغلہ انکو اس بات پر آمادہ کرتا ہے کہ کام اچھا کیا جائے۔
 کامیاب آدمی اس بات کو پسند کرتا ہے کہ کوئی ایسا موقع جس کے ذریعہ
 سے وہ اپنی قابلیت اپنی حیثیت اور اپنا تفوق ثابت کر سکے منظر
 عام پر لایا جائے اور یہ موقع ہاتھ سے جانے نہ پائے اس لئے اگر تم
 چاہتے ہو کہ ہمت و راہ اور ٹھوس قابلیت کے آدمیوں کو اپنا ہم خیال بنا سکو
 تو بارہواں مقولہ یہ ہے کہ ان کو مسابقت پر تیار کر دو۔



جوہر خیالات

لوگوں کو ہنسیال بنانے کے بارہ قواعد

- ۱۔ بحث سے فائدہ اٹھانے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ اس سے پہلے
- ۲۔ دوسرے کی رائے کی عزت کرو اور اس سے یہ مت کہو کہ وہ غلطی پر ہے۔
- ۳۔ اگر تم غلطی پر ہو تو اس کو بہت جلد اور بہت زور دے کر مان لو
- ۴۔ دوستانہ طور پر شروعات کرو۔
- ۵۔ ایسا طریقہ اختیار کرو کہ دوسرا شخص ہاں ہاں کہنے لگے۔
- ۶۔ دوسرے شخص کو موقع دو کہ وہ زیادہ سے زیادہ گفتگو کر سکے
- ۷۔ دوسرے شخص کو محسوس کرو کہ خیال اُس کا ہے۔
- ۸۔ ایمانداری سے کوشش کرو کہ دوسروں کے نقطہ نظر سے چیزوں کو دیکھ سکو۔
- ۹۔ دوسروں کے خیالات اور خواہشات سے ہمدردی کا اظہار کرو۔

- ۱۔ اعلیٰ احساسات سے اپیل کرو۔
- ۱۱۔ اپنے خیالات کو دلکش انداز میں پیش کرو۔
- ۱۲۔ دوسروں میں مسابقت کا جذبہ پیدا کرو۔



چوتھا حصہ

لوگوں کے قلبِ بہت کے نو طریقے جس سے
نہ اُن کے جذبات مشتعل ہوں وہ ناراض ہوں

باب پہلا

اگر تم کو عیب جوئی کرنا ہے تو اس طرح سے کرو



میرا ایک دوست پریسیڈنٹ کونسل کے یہاں مہمان تھا۔
ایک دن پریسیڈنٹ مذکور اپنے سکرٹری سے کہہ رہا تھا کہ تمہارا لباس
بہت اچھا ہے اور تم بہت ہی خوبصورت نوجوان عورت ہو، اپنی
زندگی میں پریسیڈنٹ موصوف نے اس سے بہتر الفاظ میں کیسی تعریف
نہیں کی تھی۔ لڑکی کچھ گھبرا سی گئی۔

پریسیڈنٹ نے کہا گھبرانے کی کوئی بات نہیں ہے۔ یہ میں نے

اس لئے کہا کہ تمہاری اصلاح کر سکوں، میں یہ چاہتا تھا کہ آج سے اوقات
لگانے کا تم کو زیادہ خیال رہے۔

اپنے متعلق تعریف سننے کے بعد انسان اپنی برائی بھی سُن
سکتا ہے۔

ایک حجام حجامت بنانے سے پہلے برش اور صابن سے
جلد کو ملائم کر لیتا ہے۔ ۱۸۹۶ء میں مسٹر میکینلے امریکہ کی پریسیڈنٹ کی
کی جگہ کے لئے کوشش کر رہے تھے، اس کے ایک دوست نے پریسیڈنٹ
موصوف کے حق میں ووٹ حاصل کرنے کے لئے ایک تقریر لکھی جس پر
اس کو بہت ناز تھا۔

پریسیڈنٹ نے وہ تقریر پڑھی تو اس کو یہ معلوم ہوا کہ تقریر
بہت اچھی ہے، لیکن اس موقع کے لئے مناسب نہیں ہے، اسپر لوگ
نکتہ چینی کریں گے، لیکن اس نے اپنے دوست کے خیالات کو محجوج
نہ کرنا چاہا۔ اس لئے اُس نے یہ نہیں کہا کہ تمہاری تقریر مجھے پسند نہیں
ہے اس نے یہ کہا کہ یہ تقریر بہت اچھی ہے اس سے زیادہ اچھی نہیں
ہو سکتی، لیکن یہ سناؤ کرنا چاہیے کہ ہمارے گردہ پر اسکا کیا اثر پڑے گا
اچھا اب تم گھر جاؤ اور ایک تقریر ان اصول پر تیار کر دو جو میں تمہیں

بتاتا ہوں اور اس کی ایک نقل بھیج دو اُس کے دوست نے ایسا ہی کیا اور آخر کو وہ بہت اچھا مقرر بن گیا۔

لسٹن نے ایک خط لکھا جس کے لکھنے میں اُسے مشکل سے ۵ منٹ لگے ہو گئے لیکن وہ خط ۱۹۲۶ء کے نیلام میں ۱۲ ڈالر کو بچا۔ نصف صدی کی مشقت میں بھی اس سے زیادہ روپیہ لسنن نہ بچا سکتا تھا۔ یہ خط امریکہ کی خانہ جنگی کے بہت تھیب زمانہ میں لکھا گیا تھا، شکست پر شکست ہو رہی تھی لوگ عاجز آ گئے تھے، بہت سے سپاہی فوج چھوڑ کر چلے گئے تھے۔ پریسڈنٹ کو نکالنے کی ترکیبیں ہو رہی تھیں وہ خود بھی بد دل ہو گیا تھا۔

یہ خط اُس نے اپنے ایک جنرل کو لکھا تھا، جس کی کارروائیوں پر قوم کی قسمت کا فیصلہ تھا۔ جنرل کی خامیوں کا ذکر کرنے سے پہلے اُس نے اُس کی تعریف کی۔ اُس نے لکھا کہ میں نے تم کو اپنی فوج کا سپہ سالار مقرر کیا ہے جس کے معقول وجہ ہیں لیکن تمہاری بعض باتوں سے میں خوش نہیں ہوں، میں تم کو بہادر اور ہنرمند سپاہی سمجھتا ہوں تم کو اپنے اوپر بھروسہ ہے، تم میں حوصلہ ہے لیکن شاید تم نے اسکو خیر باد کہہ دیا ہے، تم ایک جنرل سے لڑ پڑے، تم نے اس کی مخالفت کی جس کی وجہ سے ملک کا بڑا نقصان ہو گیا۔ حکومت تمہاری حمایت کرے گی

لیکن تم نے فوج میں کمانڈر پر نکتہ چینی اور عدم اعتماد کا جو جذبہ بھڑکا دیا ہے، اس کے بڑے نتائج تمہیں کو بھگتنے ہونگے جس فوج میں اس قسم کا جذبہ پیدا ہو جائے وہ فوج کسی کام کی نہیں۔ تم کو چاہیے کہ قوت مردانہ سے کام لو اور ہمہ وقت ہوشیار رہ کر ٹاک کو ظفریاب کرو۔“ ایک شخص نے جو کہ مثل ہمارے تمہارے شہر کا ایک معمولی

باشندہ تھا اپنے تجربات اس طرح بیان کئے:۔

”ایک کمپنی کو ٹھیکہ دیا گیا تھا کہ وہ ایک بڑے دفتر کی عمارت کسی معینہ تاریخ تک تیار کر دے۔ عمارت تیار ہونے کے قریب تھی کہ ماتحت ٹھیکہ دار نے بیان کیا کہ پتیل کا کام جو کہ عمارت کے بیرونی حصہ میں ہو نیوالا تھا اس کا سامان وہ وقت پر نہیں پہنچا سکتا۔ تمام عمارت نامکمل رہی جاتی تھی، نقصان ہونے کا احتمال تھا۔ صرف ایک آدمی کی بدولت۔ ٹیلیفون پر ٹیلیفون دیے گئے، تکرار ہوئی، بحثیں ہوئیں لیکن کچھ نتیجہ نہ نکلا۔ کمپنی کا نائینہ ٹھیکہ دار کے پاس آیا اور کہا کہ آپ کا پتہ معلوم کرنے کے لئے میں نے ٹیلیفون کی کتاب دیکھی معلوم ہوا آپ کے نام کا کوئی اور شخص شہر میں نہیں ہے ٹھیکہ دار نے جواب دیا مجھے یہ نہیں معلوم تھا۔ اس کے بعد اس نے اپنے خاندان کا حال بیان کرنا شروع کیا۔ دوسری طرف سے نائیندے نے اس کے

پتیل کی تعریف کرنا شروع کی اور اس کے بعد اس کی فیکٹری کا معائنہ کیا اور اپنے آنے کی وجہ بیان کی جس کے جواب میں ٹھیکہ دار نے کہا کہ آپ کی عمارت کا سامان بہت جلد بنا کر بھیج دیا جائے گا چاہے مجھے اور فرائضات روکنی پڑیں۔ نتیجہ یہ ہوا کہ سامان وقت پر آگیا اور عمارت تیار ہو گئی اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ لوگوں کے خیال کو تبدیل کر سکو بلا اس کے کہ ان کو رنج پہنچے تو پہلا کلیہ یہ ہے کہ تعریف اور قدر دانی سے اُن سے گفتگو شروع کرو۔

باب دوسرا

نکتہ چینی اس طرح کرنی چاہیے کہ لوگ نفرت کریں



لوہے کا ایک بڑا تاجر اپنے کارخانہ سے گزر رہا تھا اس نے دیکھا کہ اس کے یہاں کے کام کرنے والے سگار پی رہے ہیں۔ اگرچہ کارخانہ میں اس کی ممانعت تھی لیکن بجائے اس کے کہ اون کو ڈانٹے وہ تاجر اُن لوگوں کے پاس گیا اور ہر ایک کے ہاتھ میں ایک ایک سگار دیکر کہنے لگا۔ مہربانی فرما کر آپ لوگ یہ سگار باہر جا کر پیئیں تو بہتر ہے وہ لوگ جانتے تھے کہ انھوں نے قاعدہ کی خلاف ورزی کی ہے لیکن انھوں نے اُس کی تعریف کی اس لئے کہ تاجر نے اس کے متعلق کچھ نہیں کہا۔ بر خلاف اس کے اُس نے ان کو ایک تحفہ دیا اس سے بہتر دلجوئی کا کوئی دوسرا طریقہ نہیں ہے۔

ایک اور بڑے کاروباری شخص کا قصہ اس طرح مشہور ہے کہ اس نے ایک عورت کو اپنی دوکان پر کھڑا دیکھا۔ جن کی طرف کوئی

توجہ نہ کرتا تھا۔ مال فروخت کر نیلے لوگ دوکان کے اندر نہیں بول رہے تھے، اُس نے ایک لفظ بھی زبان سے نہیں نکالا بلکہ عورت کو دہان نکال کے دے دیا جس کے خریدنے کے لئے رہ آئی تھی۔

۱۸۸۷ء میں ایک بڑے مقرر کا انتقال ہوا ایک شخص سے کہا گیا کہ اس کے مرنے کے موضوع پر کوئی تقریر کرے، اُس نے اس میں بہت دلچسپی لی، تقریر تیار کی، اس میں بہت ترمیم کی، پھر اپنی بیوی کو پڑھ کر سنایا بیوی کہہ سکتی تھی کہ یہ تقریر موقع کے لئے مناسب نہیں ہو اس کو سن کر لوگ سونے لگیں گے تم کو زیادہ اچھی تقریر لکھنے کا ملکہ حاصل ہونا چاہیئے تھا اگر تم اس کو لوگوں کے سامنے پڑھو گے تو تمھاری ذلت ہوگی لیکن اگر اس نے یہ کہا ہوتا تو اسکا نتیجہ ظاہر تھا، بجائے اس کے اس نے غرور یہ کہا کہ یہ تقریر تو کسی رسالہ میں چھپنے کے لائق ہے دوسرے الفاظ میں تعریف کی اور یہ بھی بتا دیا کہ یہ مجمع میں پڑھنے کے لائق نہیں ہے۔ نتیجہ یہ ہوا کہ وہ شخص سمجھ گیا اور اس نے تحریر کو بھار ڈالا اور بغیر کسی یادداشت کے تقریر کی۔ اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ لوگوں کو تباہ کر سکو بغیر اس کے کہ وہ بُرا مین یا رنجیدہ ہوں تو دوسرا قاعدہ یہ ہے کہ ان کی غلطیوں کی طرف اشاروں سے توجہ دلاؤ۔

باب تیسرا

پہلے اپنی غلطیوں کا تذکرہ کرو



چند سال ہوئے کہ میری بھتیجی اپنے گھر سے نیویارک آئی کہ
میرے یہاں رہ کر سکرٹری کے عہدہ کے فرائض انجام دے، وہ انیس
برس کی تھی، تین سال پہلے اُس نے ہائی اسکول کا امتحان پاس کیا تھا اور
تجارت کا تجربہ اُسے بالکل نہیں تھا، آج وہ اپنے فرائض میں کامل
ہو گئی ہے، ایک دن جب میں اُس پر نکتہ چینی کرنا چاہتا تھا تو میں اپنے
دل میں یہ سوچ کر ٹھہر گیا کہ تم اُس لڑکی سے دو گنی عمر کے ہو تم کو اُس
سے دس ہزار گنا کاروبار کا تجربہ ہے، تم کیسے اُمید کر سکتے ہو کہ اس کا
نقطہ نظر اس کی عقل اور کام شروع کرنے کا مادہ بھی اتنا ہی ہوگا جتنا
کہ تم میں ہے اور اپنے دل میں یہ بھی غور کرو کہ انیس برس کی عمر میں
بھاری کیا حالت تھی۔ یاد کرو کہ کیا کیا غلطیاں اور لغزشیں تم سے
ہوئیں اب اُس وقت کو اور اس وقت کو ملا کر دیکھو تو تم کو بین فرق نظر

اُسے گا۔ اس پر غور کرنے کے بعد میں اس نتیجہ پر آیا کہ اُنہیں برس کی عمر میں میری بھتیجی کی واقفیت اس سے زیادہ ہے جتنی واقفیت اس عمر میں مجھ کو تھی، اُس کے بعد جب کبھی بھی میں اپنی بھتیجی کو کسی غلطی کی طرف متوجہ کرنا چاہتا تھا تو میں یہ کہتا تھا، مجھ سے بھی ایسی ہی سیکڑوں غلطیاں ہو چکی ہیں، تم ماں کے پیٹ سے عقل لے کر نہیں پیدا ہوئی تھیں۔ یہ سب کچھ تجربہ سے حاصل ہوتا ہے اور بہ نسبت میرے تم کو زیادہ قابلیت ہے، مجھ سے بھی بہت سی غلطیاں سرزد ہو چکی ہیں اس لئے میرا دل نہیں چاہتا ہے کہ تم پر اعتراض کروں لیکن کیا تم اس سے انکار کر سکتی ہو کہ اگر تم سے یہ غلطی نہ ہوئی ہو تو اچھا ہوتا۔

ہر شخص اپنی غلطیوں کی داستان سننے کا متحمل ہو سکتا ہے اگر نہ مانے والا کہدے کہ وہ بھی اس سے بری نہیں ہے۔

جرمنی کے چنسلر نے ۱۹۰۹ء میں اس مقولہ پر عمل کر نیلے فوڈ کو محسوس کیا اس وقت قیصر ولیم ثانی جرمنی کے تخت پر متمکن تھا اور ایک فوجی اور جہازی بیڑا بنا رہا تھا تاکہ ملک کی قوت زیادہ ہو جائے اسی زمانہ میں ایک عجیب و غریب واقعہ رونما ہوا۔

قیصر ولیم نے بعض ایسی غیر قابل یقین باتیں کہیں کہ یورپ

بھر میں تھکے مچ گیا اور دنیا بھر میں خلفشار پیدا ہو گیا۔ دوسری غلطی یہ ہوئی کہ قیصر نے ان مہل اور جہالت آمیز بیانات کی اشاعت بھی کی اور وہ بھی اس وقت جبکہ وہ انگلستان میں بطور مہمان کے تھا، اس نے کہا تھا کہ صرف میں ہی ایک ایسا جرمن کا باشندہ ہوں جو انگریزوں سے رفاقت کا دم بھرتا ہے، جاپان کے خطرہ کو روکنے کے لئے جنگی بیڑا بنا رہا ہے اور جس نے انگلستان کو اس ذلت سے بچا لیا ہے جو کہ اس کو روس اور فرانس کے ہاتھوں دیکھنا پڑتی اور یہ میری ہی حکمت عملی تھی جس کی بدولت لارڈ ڈراپرٹ نے جنوبی افریقہ میں بولشویوں کو شکست دی۔

صلح کے زمانے میں یورپ کے کسی بادشاہ کی زبان اتنے حیرت میں ڈالنے والے الفاظ سو سال کے عرصہ میں نہیں نکلے تھے۔ تمام براعظم میں غم و غصہ کی لہر اس طرح دوڑ گئی جیسے کسی نے بھڑوں کے چھتے کو چھیڑ دیا ہو۔

انگلستان غصہ میں بھرا ہوا تھا، جرمنی کے مدبرین اور سیاست دان متحیر تھے، قیصر کے ہوش و حواس اڑے ہوئے تھے، اُس نے چانسلر سے کہا کہ اس کی ذمہ داری تم اپنے سر لے لو اور یہ اعلان کر دو کہ بادشاہ کو ایسی غیر قابل یقین باتیں کہنے کے مقلین میں نے رے دی تھی۔ چانسلر نے

جواب دیا کہ نہ تو جرمنی میں اور نہ انگلستان ہی میں کوئی اس بات کا یقین کرے گا کہ میں نے ایسا مشورہ دیا تھا۔ جیسے ہی چانسلر کے منہ سے یہ الفاظ نکلے اس نے محسوس کیا کہ اس سے بڑی غلطی ہو گئی ہے۔ قیصر آگ بگولا ہو گیا اس نے چلا کر کہا کیا تم مجھے ایسا گدہ سمجھتے ہو کہ جو غلطیاں تم سے سرزد نہیں ہو سکتی وہ مجھ سے سرزد ہو جائیں چانسلر نے محسوس کیا کہ تردید کرنے سے پہلے اس کی تعریف کرنی چاہیے مگر چونکہ اسکا موقع نہیں تھا اُس نے وہ بات کی جو کہ اس موقع کے لئے مناسب تھی بلکہ چینی کرنے کے بعد اُس نے تعریف کرنا شروع کی اور اسکا وہی جاوڑا اثر ہوا جو ہر تعریف کا ہوا کرتا ہے، اس نے نہایت ادب سے کہا کہ میرا منشاء یہ کہنے کا نہیں تھا، آپ مجھ سے بہت سی باتوں میں فوقیت رکھتے ہیں نہ محض بڑی اور بحری علوم میں بلکہ طبیعی سائنس میں بھی میں نے آپ کے بیانات مقیاس لہوا بے تار کی تار برقی وغیرہ کے متعلق بھی سُنے ہیں، مجھے شرم معلوم ہوتی ہے کہ میں طبعی سائنس کے تمام شعبوں سے نا آشنا ہوں اور علمِ کیمیا اور طب سے ناواقف ہوں اور عجائباتِ فطرت کی تشریح کرنے سے قاصر ہوں۔ ہاں مجھ میں یہ قابلیت ضرور ہے کہ کچھ تاریخی علم اور بعض ایسی خصوصیتیں جو کہ سیاست وغیرہ میں کام آ سکتی ہیں میں اُن کا حامل ہوں، قیصر خوش ہو گیا۔ چانسلر نے اس کی تعریف

کر دی۔ اس نے اس کو بڑھایا تھا اور خود کو گھٹایا تھا اس کے بعد تبصرہ تمام تصوروں کو معاف کر سکتا تھا وہ جوش میں چلا اٹھا، کیا میں نے تم سے بارہا نہیں کہا ہے کہ ہم لوگ کس خوبی کے ساتھ ایک دوسرے کی فنی کمی کو پورا کر سکتے ہیں۔ ہم لوگوں کو ایک دوسرے کے ساتھ دامن چولی کی طرح ملے رہنا چاہیے اور ہم یقیناً یہیں رہیں گے۔

اس نے کئی مرتبہ چانسلر سے ہاتھ ملایا اور کچھ عرصہ کے بعد اسکا جوش اتنا بڑھا کہ اس نے ایک دن دونوں مٹھیاں بند کرنے کے بعد کہا کہ اگر کوئی شخص چانسلر کے خلاف ایک لفظ بھی نکالے گا تو میں اس کی ناک پر گھیسنہ مار دوں گا۔ چانسلر کی جان بچ گئی۔

اگر چند جملے جو اپنی خاکساری اور دوسرے کی تعریف پر مشتمل ہوں ایک مغرور تبصرہ کو دشمن سے دوست بنا سکتے ہیں تو خیال کرو کہ خاکساری اور تعریف تمہارے اور ہمارے ساتھ کیا کچھ نہیں کر سکتی، اگر ان کا استعمال بھیک کی طرح ہو کر کیا جائے تو دنیاوی تعلقات میں ان سے عجیب العقول نتائج ظاہر ہونگے اس لئے تیسرا قاعدہ یہ ہے کہ دوسرے پر نکتہ چینی کرنے سے پہلے اپنی غلطی کو تسلیم کرو۔



باب چوتھا

کوئی شخص احکامات قبول کرنا پسند نہیں کرتا

ایک مرتبہ امریکہ کی سوانح عمری لکھنے والوں کے صدر میں ایک دعوت کے موقع پر گفتگو کر رہا تھا۔ دوران گفتگو میں اُس نے کہا میں ایک ایسے شخص کو جانتی ہوں جو کہ کسی کو براہ راست حکم نہیں دیتا تھا۔ وہ یہ نہیں کہتا تھا کہ یہ کرو یا وہ نہ کرو بلکہ یہ کہتا تھا کہ تم اس پر غور کرو کہ کیا اس کے کرنے سے کام نکل جائیگا خط لکھوانے کے بعد وہ اکثر کہا کرتا تھا کہ تمہارا کیا خیال ہے، اپنے کسی ماتحت کے خط کو دیکھنے کے بعد وہ کہتا تھا کہ فلاں جملہ استعمال کرتے تو زیادہ اچھا ہوتا۔

وہ ہر شخص کو موقع دیتا تھا کہ وہ خود سے کام کرے، بجائے اس کے کہ وہ اپنے ماتحتوں سے کچھ کہے وہ ان کو از خود کام کرنے کا موقع دیتا تھا تاکہ وہ اپنی غلطیوں سے سبق لے سکیں۔

اس طریقہ سے ہر شخص باسانی اپنی غلطیاں درست کر سکتا ہے
 اس سے دوسرے کی عظمت اور فخر پر کوئی دھبہ نہیں آتا اور بجائے
 بغاوت کرنے کے وہ تعاون پر آمادہ ہو جاتا ہے۔ اس لئے
 لوگوں کو تبدیل کرنے کے لئے بغیر اس کے کہ اُن کو ناگوار ہو یا وہ
 بُرا مانیں۔ جو تھا اصول یہ ہے کہ بجائے اس کے کہ براہ راست احکامات
 دو اُن سے سوالات کرو۔



باب پنجم

دوسرے کو اپنی آبرو بچانے دو



جلی کی ایک کمپنی نے تہیہ کر لیا کہ ایک جس کے اعلیٰ افسر کو علیحدہ کیا جائے
 شخص جلی کے کام میں تو بہت ماہر تھا، لیکن حساب کتاب بالکل نہیں جانتا تھا
 کمپنی کی یہ ہمت نہیں پڑتی تھی کہ اُس آدمی کو ناخوش کرے۔ اُس کے بغیر
 کام نہ چل سکتا تھا۔ وہ بہت زود رنج تھا اس لئے اس کو ایک نیا
 خطاب دیا گیا۔ دراصل وہی کام وہ پہلے بھی کرتا تھا۔ اس کے بعد اوس شعبہ کا
 افسر دوسرا شخص مقرر کیا گیا ہم میں سے کتنے اس کا خیال کرتے ہیں ہم دوسروں
 کی دل آزاری کرتے ہیں اور اپنا کام نکالتے ہیں ہم نقص نکالتے ہیں
 دھمکیاں دیتے ہیں بچوں پر نکتہ چینی کرتے ہیں یا کسی ماتحت کی دوسروں
 کے سامنے عیب جوئی کرتے ہیں بغیر اس کا خیال کئے ہوئے کہ دوسرے
 کے غرور کو کتنا دھکا لگتا ہے حالانکہ صرف چند منٹ غور کر لینا سوجھ بھک
 منہ سے بات نکالنا دوسرے کے رویہ کو مکمل طور پر سمجھنا بہت اچھے

نتائج پیدا کر سکتا ہے۔ اب اگر ہم کو کسی نوکریا یا سخت کے درخواست کرنے کا موقع آئے تو ان باتوں کا لحاظ رکھنا چاہیے کسی نوکر کو درخواست کرنا کوئی کھیل نہیں ہے اور جو شخص درخواست کیا جاتا ہے اُسکے لئے بھی درخواست ہونا کوئی کھیل نہیں ہے۔

ہمارا کام زیادہ فصل کے اوپر ہوتا ہے اور ہم کو بہت سے لوگوں کو باج میں علیحدہ کرنا پڑتا ہے۔ اس لئے علیحدہ کرنے سے پہلے میں اپنی ملازمین سے اس طور پر گفتگو کرتا تھا ”فصل کا کام ختم ہو گیا اب تمہارے لئے کچھ کام نہیں رہ گیا ہے۔ تم یہ تو جانتے ہی تھے کہ جب تک کام زیادہ رہے گا تمہارا تقرر باقی رہے گا“ نتیجہ اس کا یہ ہوتا تھا کہ لوگ رغبت اور بد دل ہو جاتے تھے اُن کو خیال ہوتا تھا کہ ہمارے ساتھ بے انصافی کی گئی ہے اور ہماری خدمات کی قدر نہیں کی گئی اس لئے میں نے طے کیا کہ گفتگو کرنے کا طریقہ بدل دیا جائے اس لئے ہر شخص کو میں علیحدہ علیحدہ بلاتا تھا اور پہلے سے دل میں سوچ رکھتا تھا کہ اُس نے کیا کیا خدمتیں انجام دیں ہیں اگر اُس نے کوئی اچھی خدمت کی ہے تو میں کہتا ”میں تمہارے کام سے خوش ہوں ایک بڑے مشکل کام کو تم نے سرانجام دیا مجھے تمہارے اوپر فخر ہے اب تم جہاں بھی جاؤ گے اچھی سے اچھا کام کر سکو گے یہ کارخانہ تمہارے اوپر پورا بھروسہ رکھتا ہے۔“

اور متھاری بھلائی کا طالب ہے اس کو تم نہ بھولنا " نتیجہ اس کا یہ ہوتا تھا کہ برخواستگی پر ان کو رنج نہ ہوتا تھا وہ یہ سمجھ لیتے تھے کہ اگر اُن کے لئے کام ہوتا تو وہ علیٰ و نہ کئے جاتے اور جب ہم کو پھر اُن کی ضرورت پیش آتی ہے تو وہ خوشی سے ہمارے پاس چلے آتے ہیں۔ ایک شخص کو یہ ملکہ حاصل تھا کہ دو لڑنے والوں میں صلح کرا دیتا تھا۔ وہ یہ معلوم کرنے کی کوشش کرتا تھا کہ طرفین میں سے کون کون ہیں صحیح اور انصاف پر مبنی ہیں جس کی تعریف کیجا سکتی ہے، فیصلہ چاہے کچھ بھی ہوتا لیکن کسی کی غلطی نہیں بتاتا تھا۔ بچ بھی یہی کرتا ہے، دنیا بھر کے بڑے آدمی یہی طریقہ اختیار کرتے ہیں۔

صدیوں کی شدید مخاصمت کے بعد ۱۹۲۲ء میں ترکوں نے تہیہ کر لیا کہ یونانیوں کو ٹرکی سے نکال دیا جائے۔ مصطفیٰ کمال پاشا نے اپنے پیامیوں کے سامنے ایک تقریر کی کہ متھاری منزل مقصود ہجر الکابل ہے۔ اُس وقت زمانہ حال کی بہت سخت جنگ جاری تھی۔ ترکوں کو فتح ہوئی اور جب دو یونانی سپہ سالار متھیار ڈالنے کے لئے کمال پاشا کے صدر مقام پر پہنچے تو ترکوں نے ہزیمیت خوردہ افواج کا بڑا منہک اڑایا اور بہت لعنت ملامت کی لیکن مصطفیٰ کمال پاشا کا رویہ اسکے برخلاف رہا۔ اس نے کہا کہ آئیے تشریف لائیے، غالباً آپ لوگ تھک

گئے ہونگے۔ اس کے بعد اُس نے اُن سے ہاتھ ملایا۔ جنگ کی بابت
 تفصیلی گفتگو کرتا رہا، اُن کے زخموں پر پٹی باندھی اس کے بعد کہنے لگا کہ
 ”لڑائی کا کھیل ایسا ہے جس میں اچھے سے اچھے آدمیوں کو شکست ہو جاتی
 ہے۔“ اس وقت جبکہ وہ فتح کی شراب سے مخمور تھا۔ مصطفیٰ کمال پاشا نے
 اس اصول کو نظر انداز نہیں ہونے دیا کہ دوسرے شخص کو اپنی عزت
 اور آبرو بچانے کا موقع دو۔



باب چھٹا

دوسروں کو کامیابی کی طرف کس طرح اُگسایا جائے

ایک شخص سرکس میں ملازم تھا اور کتوں کو سکھایا کرتا تھا اور جب وہ کتا سیکھنے کی صلاحیت پیدا کرتا تو اس کو تھپکتا، اس کی تعریف کرتا اسکو راتب دیتا اور بہت کچھ آؤ بھگت کرتا۔ آدمیوں کے ساتھ بھی یہی طریقہ استعمال کیا جاسکتا ہے۔ بجائے کوڑے کے اُن کو گوشت دیا جاسکتا ہے، بجائے تردید کے ان کی تعریف کی جاسکتی ہے اور اگر وہ ذرا سی بھی ترقی کریں تو اُن کو شاباش دینی چاہیے تاکہ وہ زیادہ ترقی کرنے کی طرف مائل ہوں۔

امریکہ کے بڑے جیل خانے کا داروغہ کہتا ہے کہ بہت سے سخت سے سخت جرائم پیشہ لوگوں کی اگر تعریف کی جائے تو اُس سے اونکا تعاون حاصل کیا جاسکتا ہے اور اونکی اصلاح ہو سکتی ہے بجائے اس کے کہ ان کی نکتہ چینی کی جائے یا ان کی نعرشوں پر اُن کو ڈانٹا جائے

نصف صدی ہوئے کہ ایک س برس کا لڑکا ایک کارخانہ میں کام کرتا تھا وہ فن موسیقی کی طرف مائل تھا لیکن اُس کے پہلے استاد نے اس کی پست سمجھی کی، اس نے کہا کہ تم گانیں سکتے تھائی اور بچے بالوں کے مانند ہے لیکن اس کی ماں نے جو کہ کھیتی باڑی کرتی تھی اس کے کندھے پر ہاتھ رکھ کے اس کی تعریف کی اور کہا کہ تم میں گانے کی قابلیت موجود ہے۔ وہ بنگے پر دروں چل کر پانی پانی جمع کرتی تھی تاکہ لڑکے کے موسیقی کے درس کے لئے فیس مہیا کر سکے، اس دہقانی عورت کی تعریف اور ہمت افزائی کا یہ نتیجہ ہوا کہ لڑکے کی زندگی میں ایک انقلاب عظیم ہو گیا، تم نے بھی اس لڑکے کا نام سنا ہوگا اس کا نام کرو سو تھا۔

بہت زمانہ گزرا کہ لندن کے شہر میں ایک نوجوان آدمی مصنف بننا چاہتا تھا۔ چار سال سے زیادہ وہ اسکول میں نہ پڑھ سکا۔ عدم ادائیگی قرضہ کی علت میں اس کے باپ کو جیل ہو گئی اور اس نوجوان لڑکے کو فاقہ پر فاقہ کرنے پڑے۔ آخر کار اس کو ایک نوکری مل گئی۔ وہ روشنائی کی بوتلوں پر لیس لگایا کرتا تھا اور رات کو دو اور لڑکوں کے ساتھ ایک چھوٹے سے تنگ و تاریک کمرے میں سو رہتا تھا، یہ لڑکے بہت نیچے طبقے کے تھے، اس کو اپنی قابلیت پر اس قدر کم بھروسہ تھا کہ ایک

دفعہ وہ رات کو چپکے سے کمرے سے باہر نکلا اور اندھیرے میں جا کر اپنے پہلے افسانے کو ڈاک میں ڈال دیا تاکہ کوئی دیکھ کر اس پر ہنس نہ سکے۔ افسانوں پر افسانے اس نے لکھے لیکن کوئی منظور نہ ہوا۔ آخر کو ایک وہ دن بھی آیا جبکہ اس کا ایک افسانہ منظور ہو گیا۔ اس کو کوئی معاوضہ تو نہ ملا لیکن ایک مدیر نے اس کی تعریف کر دی اور اُس کی قابلیت کو تسلیم کر لیا۔ یہ معلوم کر کے اُسکو اتنی خوشی ہوئی کہ وہ ادھر ادھر گلیوں میں مارا مارا پھر کیا اور اسکی آنکھ سے آنسو جاری تھے، اس تعریف اور قدر دانی کا یہ نتیجہ ہوا کہ اس کی زندگی میں ایک تغیر ہو گیا نہیں تو وہ عمر بھر بوتلوں پر لیسل ہی لگتا رہتا۔ اس لڑکے کا نام بھی تم نے سنا ہو گا۔ یہ لڑکا جاسٹس ڈکنس کے نام سے مشہور ہے۔ ۵ سال قبل ایک لڑکا لندن میں بحیثیت کلرک کے ایک دوکان پر کام کرتا تھا ۵ بجے صبح کو اٹھا، دوکان میں جھاڑو لگاتا۔ ۱۲ گھنٹے روزانہ کام کرتا، یہ اس کا روز کا مشغلہ تھا، دو سال کے بعد وہ اس کو برداشت نہ کر سکا اور ایک صبح کو اٹھ کر بغیر کھانا کھائے ہوئے ۵ میل پیدل چل کر اپنی ماں کے پاس پہونچا ماں اس کی مانا گیری کرتی تھی وہ پاگل سا ہو رہا تھا، اپنی ماں سے منت و سماجت کی، رویا اور اس کے سامنے قسمیں کھائیں کہ اگر اُس کو اس کے بعد پھر دوکان پر کام کرنا پڑا تو وہ

خودکشی کر لے گا۔ اُس کے بعد اُس نے بہت طویل اور پردر خط اپنے سابق اسکول ماسٹر کو لکھا جس کا خلاصہ یہ تھا کہ وہ بہت شکستہ خاطر ہو رہا ہے اور اب اُس کو زندہ رہنے کی ہوس نہیں ہے، اسکول ماسٹر نے اس کے جواب میں اُس کو یقین دلایا کہ وہ بہت ذہین ہے اور اچھے عہدوں کے فرائض انجام دینے کی قابلیت رکھتا ہے اور اس کو ماسٹر کا عہدہ دیا اس واقعہ نے اس لڑکے کی زندگی میں ایک انقلاب عظیم پیدا کر دیا اولہنگستان کی تاریخ ادب میں اس لڑکے نے، کتابیں لکھیں ہیں اور دس لاکھ ڈالر پیدا کیا ہے، اس لڑکے کو بھی تم جانتے ہو گے اس کا نام ایچ۔ جی ویلس ہے۔

۱۹۲۲ء میں ایک نوجوان آدمی کو اپنی بیوی کی پرورش کرنے میں بہت مصیبتوں کا سامنا کرنا پڑا وہ ایک گرجا گھر میں اتوار کو گایا کرتا تھا اور کبھی کبھی خاص گیت گانے کی وجہ سے اُسے ۵ ڈالر مل جاتے تھے، وہ اس قدر پریشان حال تھا کہ شہر میں نہ رہ سکتا تھا بلکہ ۱۲ ڈالر ماہوار کرایہ کے مکان میں رہتا تھا لیکن باوجود اس کے اس پر دس ہینہ کا کرایہ باقی تھا انگور توڑ کر جو اجرت اس سے مل جاتی تھی اس سے اپنا پیٹ پالتا تھا۔ وہ کہتا ہے کہ کبھی کبھی بجز انگور اور کچھ اُسے کھانے کو

نصیب نہ ہوتا تھا۔ وہ اس قدر بد دل ہو گیا تھا کہ گانے کی نوکری
 چھوڑ کر موٹر بیچنے کی نوکری اختیار کرنے والا تھا، اسی اثنا میں ایک
 شخص نے جو فن موسیقی میں ماہر تھا اس سے کہا کہ تم میں گانے کی ٹہنت
 بہت زیادہ ہے، تم نیویارک میں تعلیم حاصل کرو، اس بہت افزائی
 اور تعریف سے اُس کی زندگی میں ایک تغیر پیدا ہو گیا، اور اُس نے
 بہت بڑا نام پیدا کیا۔

ہم تم بھی جن لوگوں سے روزمرہ ملتے ہیں اگر ان کو محسوس
 کرا دیں کہ ان لوگوں کے اندر کوئی چھپی ہوئی استعداد موجود ہے تو محض ان
 میں تبدیلی ہی نہیں بلکہ ایک تغیر عظیم پیدا کر سکتے ہیں۔ اس کو مبالغہ مت
 خیال کرو بلکہ ایک پروفیسر کے حسبِ قیاس منقولہ کو ذہن نشین کر لو جو کہ
 امریکہ کا نہ صرف بڑا فلسفی ہی ہے بلکہ علم نفسیات کا بھی بہت بڑا ماہر ہے
 وہ کہتا ہے کہ ہم لوگ اس وقت فقط نیم خفتہ ہیں۔ ہم لوگ اپنے
 جسمانی اور روحانی خزانوں کا بہت تھوڑا حصہ استعمال میں لاتے ہیں
 اس کی قوتیں لا محدود ہیں اس لئے لوگوں کو تبدیل کرنے کے لئے بغیر
 اس کے کہ اُن کو ناگوار ہو اور آزر دگی ہو چھٹا منقولہ یہ ہے کہ ذرا سی
 بھی ترقی کی تعریف کرو اور ہر امر کی ترقی کی مدح سرائی کرو۔ دل کھول کر
 قدر افزائی اور تعریف کرنے میں اسراف کی حد تک فیاضی کرو۔

باب ساتواں

سُکتے کو بھی اچھے نام سے پکارو

میرے ایک دوست نے ایک خادمہ کو نوکر رکھا اور کہا آئندہ دو شنبہ سے اگر کام کرے اس اثنا میں اس نے ایک عورت سے جس کے یہاں وہ پہلے کام کرتی تھی۔ ٹیلیفون پر پوچھا تو معلوم ہوا کہ اُس کا ماضی اچھا نہیں تھا لیکن جب وہ لڑکی کام کرنے کے لئے دوسرے دن آئی تو میرے دوست نے کہا کہ میں نے اُس عورت سے جس کے یہاں پہلے تم کام کرتی تھیں ٹیلیفون پر دریافت کیا تھا اس نے کہا کہ تم ایسا نادر، معتبر اور اچھی باورجن ہو اور لڑکوں کی دیکھ بھال کرنے میں ہشیار ہو۔ مگر اسی کے ساتھ یہ بھی کہا ہے کہ تم مکان کو اچھی طرح صاف نہیں رکھتی ہو، میرا خیال ہے کہ وہ جھوٹ بول رہی تھی، تم صاف کپڑے پہنتی ہو۔ یہ شخص دیکھ سکتا ہے، اور میں دعویٰ سے کہہ سکتا ہوں کہ تم مکان کو بھی اتنا ہی صاف سھرا رکھ سکتی ہو

جیسا کہ اپنے کپڑوں کو، ہمارا تھا رانہ اچھی طرح ہو جائے گا۔ اس کہنے کا اثر اس لڑکی پر ایسا ہوا کہ نہ صرف اُس نے مکان کو صاف رکھنا شروع کیا بلکہ خوشی سے اس بات پر آمادہ ہو گئی کہ اس سے زیادہ ایک گھنٹہ روزہ کام لیا جائے اور جو اندیشے اس کے متعلق پیدا ہو گئے تھے وہ غلط ثابت ہوئے۔ ہر شخص کی رہنمائی باسانی ہو سکتی ہے اگر وہ تمہاری عزت کرتا ہے اور اگر تم یہ بتا دو کہ تم کسی قابلیت کی وجہ سے اس کی عزت کرتے ہو۔ مختصر یہ کہ اگر تم چاہتے ہو کہ کوئی شخص کسی خاص بات میں مدد کرے تو ایسا رویہ اختیار کرو گویا کہ وہ خاصیت اس میں پہلے ہی سے موجود ہے۔ اگر کسی میں کوئی ہنر نہ بھی پاؤ تو یہ فرض کر لو کہ اس میں وہ ہنر موجود ہے تاکہ وہ اس کو حاصل کر لے۔ وہ اس کے حصول میں اپنی جان لڑا دیگا اور اس کی کبھی نوبت نہ آنے دیگا کہ لوگوں کا خیال اس کے متعلق غلط ہے ایک عورت لکھتی ہے کہ ایک خادمہ ایک ہوٹل سے میرے پاس کھانا لایا کرتی تھی۔ وہ بہت ہی بد ذات لڑکی تھی، کم ہمت، چلی، ڈبلی، کنبی۔ ایک دن جب وہ میرے کھانے کا پلیٹ اپنے ہاتھ میں لئے تھی تو میں نے اُس سے پوچھا کہ تم کو نہیں معلوم کہ تمہارے اندر کتنی قابلیتیں چھپی ہوئی ہیں، چونکہ اس کو اپنے خیالات چھپانے کی عادت تھی وہ خاموش رہی، ورنہ برتن ہاتھ سے گر پڑتا اور ٹوٹ جاتا۔ تب

اُس نے تشری کو میز پر رکھ کر اور آہ سرد بھر کر کہا۔ ”بیوی مجھ کو تو اسکا یقین نہیں آتا۔“ وہ سیدھی باورچی خانے میں گئی، اور جو کچھ میں نے کہا تھا اس نے لوگوں سے بیان کیا۔ عقیدہ کا اتنا اثر ہوتا ہے کہ کسی نے اسکا مذاق بھی نہ اڑایا۔ اس دن سے لوگ اس کا کسی قدر لحاظ کرنے لگے اور اس لڑکی میں یہ یقین کر کے کہ اُسکے اندر صلاحیتیں پوشیدہ ہیں ایک تغیر ہونے لگا۔ اُس نے اپنے جسم اور چہرے کی نگہداشت میں اتنا وقت صرف کرنا شروع کیا کہ اس کے چہرے پر نکھار پیدا ہو گیا اور اس میں حسن آنے لگا۔ دو مہینہ بعد اُس نے یہ اعلان کیا کہ میڈیاوچی کے بھتیجے سے اس کی شادی ہونے والی ہے۔ اور میرا شکریہ ادا کرنے لگی۔ تم نے دیکھا کہ چند جلوں نے اس کی زندگی میں کیسی کاپلیٹ کر دی ایک جنرل نے بھی اپنے سبامیوں کو اس قسم کی بہت افزائی سے بہت کچھ سنا ہوا تھا، پرانی کہاوت مشہور ہے کہ تم کتنے کو بدنام کر کے پھانسی دے سکتے ہو لیکن نیک نام کرنے سے نہایت اچھے نتائج برآمد ہو سکتے ہیں، ہر شخص چاہے وہ امیر ہو یا غریب، فقیر ہو یا چور، اگر اُس کو ایمانداری کی شہرت دیدی جاتی ہے تو اُس پر پورا اترنے کی کوشش کرتا ہے، اگر تم کو کسی سے سابقہ پڑے تو اُس سے ایسا برتاؤ کرو جیسا کہ کسی شریف آدمی سے کرتے ہو۔ یہ فرض کر لو کہ

وہ دوسروں سے کسی طرح کم نہیں ہے۔ اس سلیک سے وہ اتنا خوش ہوگا کہ وہ سدھرنے کی کوشش کرے گا، اُسے خوشی ہوگی کہ کوئی تو اس پر بھروسہ رکھتا ہے، اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ دوسرے کے چال چلن پر اثر ڈالو، بغیر اس کے کہ اس کو برا معلوم ہو یا وہ رنجیدہ ہو تو ساتواں اصول یہ ہے کہ ہر شخص کو اچھا مشہور کرو تاکہ وہ اُس میں پورا اتر سکے۔



باب آٹھواں

کسی نقص کو ایسا معلوم ہونے دو کہ آسانی سے اصلاح ہو سکتی ہے

کچھ عرصہ ہوا کہ میرے ایک ناگتخدا دوست کی منگنی ٹھہری جو ۴۰ برس کا تھا، اس کی مجوزہ بیوی نے کہا کہ نقص کے متعلق کچھ علم حاصل کر لو، وہ کہتا ہے کہ اس تعلیم کی مجھے سخت ضرورت تھی اس لئے کہ میں نے ۲۰ سال پہلے سیکھا تھا اور آج بھی ویسا ہی کو رہا تھا، اب جب میں نے دوبارہ سیکھنا شروع کیا تو میرے استاد اول نے کہا کہ میں غلط طور پر ناچتا ہوں اور پھر از سر نو سیکھنے کی ضرورت ہے، میں بہت بددل ہوا اور اس معلم کو نکال دیا۔ دوسرے استاد نے کہا کہ اصول میرے سب ٹھیک ہیں صرف یہ عیب ہے کہ میرا ناچ پُرانے طرز کا ہے اور چند دنوں میں یہ بالکل ٹھیک ہو جائیگا پہلے معلم نے میری غلطیوں پر زور دیکر میری ہمت پست کی تھی، لیکن دوسرے نے میری غلطیوں کو نظر انداز کرتے ہوئے میری خوبیوں کی تعریف کی اور کہا کہ تم کو تال کا کافی شعور ہے اور

تم تو قدرتا اس کے لئے بنائے گئے ہوئے انم کہ من دامن۔ لیکن میرے دل میں
 یہ خیال پیدا ہوا کہ شاید جو وہ زبان سے کہہ رہا ہے وہی بات دل میں بھی
 ہو اور اسی لئے میں تنخواہ دیتا تھا۔ اگر مجھ سے وہ میری تعریف نہ کرتا
 تو مجھ میں سہ ہونے کا جذبہ نہ پیدا ہوتا اور میں موچی کا موچی بن رہتا۔
 اگر کسی بچے۔ شہر یا خدمت گار سے یہ کہہ دو کہ وہ احمق ہے
 یا گونگا ہے اور اس میں قابلیت اور استعداد نہیں ہے اور وہ بالکل غلط
 طور پر کام کر رہا ہے تو تم نے اس کے جذبے کا خون کر دیا۔ سب ہرنے کی
 استعداد فنا کر ڈالی لیکن اگر اس سے کہو کہ وہ باسانی ترقی حاصل کر سکتا
 ہے اور اسکو محسوس کرادو کہ تم کو اس کے اوپر اعتماد ہے کہ وہ کام کر سکتا
 ہے تو وہ اتنی مشق کرے گا کہ صبح ہو جائے گی تاکہ اس کے کام میں کوئی عیب
 نہ نکال سکے۔

لا دل ٹامس کا رویہ بھی یہی ہے، وہ تم میں جذبہ اعتماد اور محبت
 پیدا کرتا ہے ایک بار میں اس کے یہاں ہوا۔ شام کو لوگ تلویش
 کھیلنے کے لئے جمع ہوئے مجھ سے بھی کہا گیا میں نے انکار کیا کہ میں بالکل ناواقف
 ہوں اس نے کہا کہ کوئی مشکل کام نہیں ہے۔ محض یادداشت کا کام ہے
 نتیجہ یہ ہوا کہ میں کھیلنے لگا۔ محض اس وجہ سے کہ مجھ سے کہا گیا تھا کہ مجھے
 اس میں دخل ہے اور یہ بہت آسان ہے۔

ایک اور شخص ناقل ہے کہ اگر ایک عورت نے یہ ہکمر میری
ہمت افزائی نہ کی ہوتی کہ مجھے اس فن میں ید طولیٰ ہے تو میں سیکڑوں
کتابیں برج کے کھیل پر نہ تصنیف کر سکتا۔ ۱۹۲۲ء میں اس شخص نے
جانا کہ فلسفہ وغیرہ پڑھانے کی نوکری مل جائے لیکن ناکامیاب رہا
پھر کوئلہ بیچنا چاہا اس میں بھی ناکامیاب رہا۔ تب قہوہ کی تجارت کی لیکن
اس میں بھی ناکامیاب ہوا۔ اس وقت اس کے دل میں یہ خیال نہ گذرا کہ
لوگوں کو برج سکھائے۔ وہ بڑا اکلڑی بھی تھا اور بڑا ضدی بھی۔ وہ
اتنے سوالات کرتا تھا کہ لوگوں کو اس سے پیچھا چھوڑنا مشکل ہو جاتا تھا۔
انفاقاً اُس کی ایک برج کی معلمہ سے ملاقات ہو گئی اس سے اُس نے
شادی کر لی۔ چند روز میں اس کی بیوی کو محسوس ہوا کہ وہ کس قدر ہوشیار
سے پتوں کا تجزیہ کرتا ہے، اور اس نے اس سے کہا کہ تم تو کھیلنے میں ید طولیٰ
رکھتے ہو، اس ہمت افزائی سے اس نے جو ایک پیشہ بنالیا، اس لئے اگر تم
بغیر اس کے کسی کو ناگوار گذرے لوگوں کو تبدیل کرنا چاہتے ہو
آسمانوں کلیہ یہ ہے کہ

ہمت افزائی سے کام لو۔ جو نقص کہ تم کیسے کا دودھ کرنا چاہتے ہو
کوشش کرو کہ وہ اس کی نظروں میں آسان معلوم ہو اور اسکو سرانجام دینا
اور نہ یا وہ آسان معلوم ہو۔

باب نواں

جو کچھ تم چاہتے ہو اُس کو لوگ بخوشی کر سکیں

۱۹۱۷ء میں یورپ میدان کا رزار بنا ہوا تھا۔ خون کی ندیاں بہ رہی تھیں۔ وڈروولسن نے کوشش کی کہ کسی طرح صلح ہو جائے۔ اس نے ایک خاص نمائندہ تمام متحارب قوموں کے پاس روانہ کیا تاکہ صلح کے متعلق صلاح و مشورہ ہو سکے۔

ولیم تھجے۔ برائن نامے سکرٹری اسٹیٹ نامہ دہنو کی فکر میں تھا اور وہ اس کا رخصت کے لئے خود جانا چاہتا تھا۔ لیکن ولسن نے ایک دوسرے شخص کو منتخب کر کے کہا کہ وہ برائن سے جا کے اس طرح پر کہے کہ اسکو ناگوار نہ معلوم ہو۔ اُس نے برائن سے کہا کہ تمہارا جانا اسلئے نامناسب ہے کہ ولسن یہ نہیں چاہتا کہ کوئی سرکاری ملازم جائے نہیں تو معاملہ طشت از بام ہو جائے گا اور لوگوں کو دیکھا کہ تعجب ہو گا کہ برائن یہاں

کیسے آیا۔ برائے سنکر مطمئن ہو گیا۔

دکسن نے جب ایک شخص کو کاہنہ کے لئے مدعو کیا تو یہ کہلے کہ اگر تم منظور کر لو گے تو میرے اوپر بڑا احسان کرو گے، افسوس کہ اس اصول کو اس نے ہر جگہ استعمال نہ کیا۔ اس نے اپنی زندگی تباہ کر ڈالی اپنی تندرستی تباہ کر ڈالی، امریکہ کو لیگ سے علیحدہ رہنا پڑا اور دنیا کی تاریخ کا نقشہ اُلٹ گیا۔

ایک مصنف ایک مطبع کے متعلق یوں لکھتا ہے کہ یہ مطبع جب میرے افسانے شائع کرتے سے انکار کرتا تھا تو اس قدر خوش اسلوبی کے ساتھ کہ مجھ کو اس کے اس انکار پر جواب سے بھرتی خوشی ہوتی تھی اتنی منظور کے مجانے سے نہ ہوتی۔!

انکار پر جواب بھی ایک فن ہے، ایک مقرر کو سیکڑوں دعوت نامے نامنظور کرنے پڑتے ہیں چاہے وہ دوستوں کے ہوں چاہے اُن لوگوں کے جن کا وہ ممنون ہے۔ لیکن وہ انکار ایسے مہذب پیرایے میں کرتا ہے کہ دوسرے شخص کو کم سے کم براہین معلوم ہوتا۔ اپنی معذرت کے بعد کسی اور کا نام تجویز کر دیتا ہے تاکہ داعی کو سوچنے کا موقع ہی نہ مل سکے اور وہ دوسرے سے معاملہ کر لے۔ فلاں کو کیوں نہیں بلا لیتے۔ یا فلاں شخص کا بھی تم نے خیال کیا ہے۔ اس کو بہت سے دھپ پھٹے

سیاحت یورپ کے متعلق یاد ہیں اور وہ فرانس میں بھی رہ چکا ہے۔ یا
 فلاں کو بلا لو اس کے پاس بہت سی تصویریں شیر کے سکار کی ہیں۔
 ایک بڑے بھاپہ خانے کے افسر اعلیٰ کو اس بات کی ضرورت
 پڑی کہ ایک کاریگر کے رویہ اور اس کے مطالبات کو اس طرح تبدیل
 کرے کہ اس کو ناگوار نہ ہو اس کاریگر کا کام یہ تھا کہ بہت سی مشینیں
 دن رات چلتی رہیں۔ وہ ہمیشہ شاکی رہتا تھا کہ اس کو بہت زیادہ کام
 کرنا پڑتا ہے اور ایک نائب کی ضرورت ہے۔ مالک مطیع نے اس
 کی یہ درخواست منظور نہیں کی لیکن کاریگر کو بھی خوش رکھا۔ کس طرح
 اس کاریگر کو ایک بچ کا دفتر دے دیا گیا اور اس کے نام کی تختی لگا
 دی گئی اور نام کے نیچے یہ لکھ دیا گیا ”مینجر صیغہ ملازمت“۔ اب اسکو
 مرمت کے لئے ہر کس و نا کس جہاں چاہتا نہ بھیج سکتا تھا کیونکہ وہ
 ایک شعبہ کا مینجر تھا، اس کی قدر دانی کی گئی، اس میں بڑائی کا جذبہ
 پیدا ہوا اس کی شان میں اضافہ ہوا اس کے بعد سے وہ کام
 بغیر کسی شکایت کے کیا کرتا تھا۔

نپولین نے جب اپنے سپاہیوں میں ۱۵۰۰ صلیبیں تقسیم
 کیں اور اٹھارہ جنرلوں کو اعلیٰ جنگی افسر کا خطاب دیا اور اپنی فوج کو
 ”فوج والا شان“ کہا رکھا تو اس پر بھی یہی اعتراض کیا گیا کہ

جنگ آزمودہ سپاہیوں کو کھلونے تقسیم کرنے سے کیا حاصل لیکن جب اُس نے جواب دیا کہ لوگوں پر حکومت انھیں کھلونوں سے کی جاتی ہے حکومت کو خطاب دینے کا طریقہ جس طرح پولین کے لئے مفید ثابت ہوا اُسی طرح تمھارے لئے بھی مفید ثابت ہو سکتا ہے،

ایک عورت کے مکان کے سامنے ایک سبزہ زار تھا جس کو لڑکے کھل کر خراب کر ڈالتے تھے اس نے ہر چند کوشش کی کہ لڑکوں کو اس تباہ کاری سے باز رکھے نہ تو اعتراض سے کوئی نتیجہ نکلا اور نہ خوشامد سے تب اُس نے اس گروہ کے بدترین مجرم کو جاسوس کا خطاب دیا اور مداخلت سجا کر میزائلوں کو پکڑ کر لانا اسکا مقصد قرار پایا چنانچہ اس جاسوس نے ایک دن بہت سی آگ جلائی، ایک لوہے کو خوب گرم کر کے سُرخ کر لیا اور جو لڑکا اس سبزہ زار پر آنے کی ہمت کرتا اس کو ڈراتا دھمکتا اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ لوگوں کو تبدیل کر سکو بغیر اس کے کہ ان کو ناگوار ہو تو جس شخص سے کام کرنا چاہتے ہو ایسا کرو کہ وہ بخوشی اسکے کرنے پر آمادہ ہو جائے۔

۹۔ اصولانہ ہیئت کے بغیر اسکے کہ دوسرے کو برا معلوم ہو

- (۱) تعریف اور سچی قدر دانی سے شروعات کرو۔
- (۲) لوگوں کی توجہ اُن کی غلطیوں پر کنایتہ مبذول کرو۔
- (۳) اپنی غلطیوں کا پہلے خود اعتراف کرو پھر دوسروں کی نکتہ چینی کرو

- (۳) براہ راست احکامات دینے کے بجائے سوالات کرو۔
- (۵) دوسرے کو اپنی عزت اور اکبر و بچانے کا موقع دو۔
- (۶) چھوٹی بڑی اصلاح کی دل کھول کر تعریف کرو اور پورے حوصلہ سے تعریف کرو۔
- (۷) دوسرے شخص کو ایسی شہرت دو کہ وہ اُس میں پورا اُتر سکے۔
- (۸) دوسروں کی ہمت افزائی کرو۔ اور ایسا محسوس کراؤ کہ اُن کا نقص آسانی سے دور کیا جاسکتا ہے۔
- (۹) دوسروں سے جو کام لینا چاہتے ہو وہ اس طرح لو کہ وہ خوش ہو کر کام کرے۔

پانچواں حصہ

وہ خطوط جن سے محیر العقول نتائج ظاہر ہو



اس میں بالکل مبالغہ نہیں ہے کہ بعض خطوط سے ایسے حیرت انگیز نتائج ظاہر ہوئے ہیں جن پر معجزوں کا اطلاق ہوتا ہے۔ ایک بہت بڑے کاروباری شخص کا تجربہ ہے کہ جو معلومات وہ اپنے بیوپاریوں سے بذریعہ خطوط حاصل کرنا چاہتا تھا۔ اُس میں اُسے کبھی ۸ فیصدی سے زیادہ کامیابی نصیب نہیں ہوتی اور اسکا خیال ہے کہ اگر ۵ فیصدی بھی جواب دیدیتے تو ایک غیر معمولی بات ہوتی۔ اور ۲۰ فیصدی جواب پاتا تو گو یا معجزہ سمجھا جاتا لیکن ایک خط اس نے ایسا لکھا جس میں ۴۲ فیصدی جوابات ملے۔ اس خط میں وہ اسی طرح سے شروع کرتا ہے کہ ”کیا آپ میرے ساتھ کچھ احسان کر سکتے ہیں“ (اس لفظ ”احسان“ سے پڑھنے والوں کے دل میں جذبہ بزرگی پیدا ہو جاتا ہے کیا آپ ہرمانی کر کے میری ایک مشکل کو برطرف کر سکیں گے؟) (اس حالت

کا صحیح اندازہ کرنا بہت ضروری ہے خیال کرو ایک چھوٹا دوکاندار ایک کوردہ میں ایک سربر آوردہ تاجر کا خط پاتا ہے۔ جس کی پہلی سطر میں اس سے درخواست کی گئی ہے کہ اس کی ایک مشعل برطن کرے یہ بیوہ پاری غالباً یہ سوچنے لگا ہوگا کہ اگر بڑے شہر کا تاجر کسی مشعل میں آپڑا ہے تو یقیناً یہ ایک موزوں آدمی کے پاس عرض لیکر آیا ہے میں ہمیشہ کوشش کرتا ہوں کہ فیاضی برتوں اور قدر کردوں، دیکھوں تو کہ اسے کون سی مشعل آپڑی ہے) خط کی بقیہ عبارت یہ ہے :-

”سال گذشتہ میں نے اپنی کمپنی کو اطمینان دلایا تھا کہ اسکی بکری

میں اضافہ کرنے کے لئے ضرورت ہے کہ سال بھر کمپنی کے خرچہ سے

بیوہ پاریوں سے خط و کتابت جاری رکھی جائے۔“

(یہ چھوٹا سا دوکاندار غالباً سوچنے لگا ہوگا کہ قدرتنا اس کمپنی کو

صرف اٹھانا چاہیئے بس منافع تو انھیں کا ہوتا ہے لاکھوں روپیہ پیدا کرتے

ہیں۔ اور مجھکو دوکان کا کہ یہ ادا کرنے میں بھی لالے پڑ جاتے ہیں۔ لاؤ

دیکھیں کہ یہ شخص کس مشعل میں مبتلا ہے) حال ہی میں میں نے ۱۶۰۰

بیوہ پاریوں کو کچھ سوالات بھیجے تھے اور سیکرٹوں جوابات جو میرے پاس

آئے ان سے مجھے معلوم ہوا کہ اس قسم کے تعاون کو انھوں نے پسند کیا

اور بہت مفید پایا ہے، اس کی بنا پر اس سال بھی ہم نے براہ راست

خط و کتابت کا سلسلہ جاری کیا ہے جو کہ یقیناً آپ بھی پسند کریں گے
 آج صبح پریسیڈنٹ نے مجھ سے گذشتہ سال کی کارروائی کے متعلق دریافت
 کیا اور یہ بھی پوچھا کہ اُس کے ذریعے سے کمپنی کو کتنا منافع ہوا ہے۔
 اس سوال کا جواب دینے کے لئے سوائے آپ کے اور میں کس کے دروازہ
 پر جاؤں، اس آخری فقرے نے جادو کا اثر کیا کیونکہ یہ واقعہ ہے اور
 اس میں بیوپاری کے خدمت کی ایسا نذرانہ قدر کی گئی ہے۔ یہ بات قابل
 سچاظ ہے کہ خط لکھنے والا اپنی کمپنی کی عظمت کا ذکر نہیں کرتا بلکہ بیوپاری
 کو یہ ذہن نشین کرتا ہے کہ اس کے بغیر کام نہیں چل سکتا۔ وہ تسلیم کرتا
 ہے کہ بغیر بیوپاری کی مدد کے وہ کمپنی کو کوئی بیان بھی نہیں دے سکتا۔
 ظاہر ہے کہ بیوپاری اس قسم کے لب و لہجہ کو قرارِ تاپن کرتا ہے (پوسٹ
 کارڈ ملفوف پر مہربانی کر کے لکھ بھیجے کہ کتنی جگہ گذشتہ سال کی خط و
 کتابت کی وجہ سے آپ کو کام ملا اور تخمیناً کتنے کام تھا۔ اس
 تکلیف دہی کے لئے معافی چاہتا ہوں وغیرہ وغیرہ۔“

ایک دفعہ فرانس کے اندر دنی جھٹے میں ہم لوگ میوٹر پر
 سفر کر رہے تھے، ایک جگہ ٹھہر کر ہم نے بعض دھقانیوں سے دوسرے
 شہر کا راستہ پوچھا، اس سوال کا عجیب و غریب اثر ہوا۔ یہ دھقانی
 لکڑی کے جوتے پہنے ہوئے تمام امریکی والوں کو ہٹا کر ایسٹرن ایئر لائن کے

موڑ بھی اس زمانہ میں نایاب تھی اُن کو خیال پیدا ہوا کہ ہلوک کھیتی
 ہونگے کہ موڑ میں سوار ہو کر فرانس کا سفر کر رہے ہیں ممکن ہے کہ ہلوک
 ہنری فورڈ کے عزیز ہوں لیکن جن باتوں کا علم ہم کو نہیں تھا
 اُن کو تھا۔ ہم لوگوں کے پاس روپیہ بھی زیادہ تھا پھر بھی
 ضرورت محسوس ہوئی کہ ان لوگوں سے راستہ دریافت کریں اس کی
 وجہ سے ان میں بڑائی کا خیال پیدا ہوا وہ سب آپس میں بات چیت
 کرنے لگے ان میں سے ایک نے ادوروں کو خاموش کیا تاکہ اس عزت کا
 فخر اسی کو حاصل ہو اور وہی راستہ بتلائے۔ تم کو بھی اگر ایسا ہی اتفاق
 پڑے تو کسی ایسے شخص کو جو تم سے مرتبہ اور درجہ میں نیچا ہے روک
 کر پوچھو، ”کیا تم میری ایک مشکل آسان کر سکتے ہو؟ کیا تم مجھے فلاں جگہ
 جانے کا راستہ بتا دو گے؟“۔

فرینکلن نے بھی اس کے ذریعہ سے ایک دشمن کو دائمی
 دوست بنالیا، اس نے اپنا سب پس ماندہ روپیہ ایک چھاپہ خانہ
 میں لگا دیا۔ سرکاری چھاپائی کا کام اس کو خوب ملتا تھا، اس کا کام
 زور و زور تھا کہ یکا یک اس کا ایک رقیب پیدا ہوا جس نے اس کو
 نیچا دکھانے کی کوشش کی اور چاہا کہ اس کی روزی کا ذریعہ بند کر دے

فریگلن نے چاہا کہ اس کو دوست بنائے اُس نے اس سے درخواست کی کہ کیا وہ اسکے ساتھ کچھ سلوک کر سکتا ہے، دوسرا شخص اس سے بہت خوش ہوا۔ فریگلن کا بقیہ قصہ خود اُسی کے الفاظ میں سنئے اس نے اپنے قریب کو خط لکھا کہ آپ کے کتب خانہ میں ایک بہت ہی نادر اور عجیب و غریب کتاب ہے مجھے اس کے پڑھنے کی خواہش ہے اور وہ مجھے چند روز کے لئے مستعار دیدیجئے، اُس نے وہ کتاب فوراً بھیج دی اور ایک ہفتہ کے بعد میں نے اس کا شکر یہ ادا کرتے ہوئے واپس کیا، دوسری مرتبہ جب اُس سے ملاقات ہوئی تو اس نے مجھے اس انداز سے گفتگو کی جیسے پہلے کبھی نہیں کی تھی اور بہت انسانیت سے پیش آیا اس کے بعد سے وہ میری ہر ممکن خدمت کرنے کے لئے تیار رہتا تھا اور مرتے دم تک میرا دوست رہا۔

ایک پکری کرنے والا شخص ایک نل کے تاجر سے کاروبار کرنا چاہتا تھا لیکن آخر الذکر اس کی طرف مخاطب نہ ہوتا تھا اور جب وہ اس سے ملنے جاتا تو اس کو یہ جواب دیتا کہ آج مجھے کسی چیز کی ضرورت نہیں ہے۔ اپنا اور میرا وقت خراب مت کرو۔ آگے بڑھو دوسرے دن اس نے اسی ترکیب کی جس سے یہ تاجر اس کا دوست ہو گیا۔ اور بہت سی فراٹشات کیں، اس تاجر کے قرب و جوار میں

ایک جگہ تھی جہاں کہ یہ بکری دالا ایک نئی شاخ کھولنا چاہتا تھا، وہ اس تاجر کے پاس آیا اور کہتا میں آپ کے ہاتھ کچھ بچپنا نہیں چاہتا ہوں بلکہ آپ کا ایک احسان لینے آیا ہوں، کیا آپ تھوڑی دیر میرے ساتھ بات کر سکتے ہیں؟ ان اطراف سے آپ اچھی طرح واقف ہیں میں آپ کی رائے لینے آیا ہوں کہ آیا یہاں شاخ کھولنے میں منافع ہے یا نقصان۔ اب معاملہ ہی بدل گیا، سالہا سال سے یہ تاجر اپنی فوقیت کا اظہار بکری کرنے والوں سے انکو ڈانٹ کر یا یہ کہہ کر آگے بڑھو "کیا کرتا تھا لیکن یہاں ایک بکری کر نیوالا اس سے مشورہ طلب کر رہا تھا اور اس کی رائے دریافت کرتا ہے کہ اُسے کیا کرنا چاہیے، اُس نے کرسی کھینچ کر مجھ سے بیٹھنے کو کہا دوران گفتگو میں اُس نے میرے ارادہ کی تائید کی اور کہا کہ یہ جگہ بہت مناسب ہے پھر دوسری تفصیلات کے متعلق گفتگو کی جب میں اُس سے رخصت ہونے لگا تو اس نے بہت سے سامان کی فرائش کی اور اسی دن ہماری کاروباری دوستی کا شاگ بنیاد رکھا گیا، اب ہم دونوں آپس میں سیر و تفریح کرتے ہیں ایک دوسرا واقعہ بھی اسی سے ملتا جلتا ہے کہ ایک بڑا تاجر بیوپاریوں اور ٹھیکیداروں سے جواب نہ ملنے سے بہت ناالاں تھا، اسکو ایک فیصدی بھی جواب نہ ملتا تھا اس لیے دو یا تین فیصدی بھیجی اب ملتا تو وہ غیر سمجھتا امد دس فیصدی کو معجزہ سمجھتا لیکن اب کی بار جو اُس نے خط لکھا تو پچاس فیصدی

جوابات آئے، یہ جوابات دو دو تین تین صفحے کے تھے جس میں دوستانہ صلاح اور مشورہ دیا گیا تھا اس خط کی عبارت یہ تھی ”کیا آپ مجھے ایک مہینے سے نجات دلا سکتے ہیں؟ ایک سال ہو کہ میں نے اپنی کمپنی کو اس بات پر آمادہ کیا کہ کارگیروں کو ایسی فہرست کی ضرورت ہے جس میں مکان بنانے کے مکمل ہدایات ہوں۔ اس کے نتیجے میں مسئلہ فہرست تیار ہوئی جو آپ کے پاس بھیجتا ہوں، اب فہرست کی کاپیاں ختم ہو رہی ہیں اور دوسرا ایڈیشن چھپوانے کا ارادہ ہے، لیکن پریسیڈنٹ صاحب راضی نہیں ہوئے جب تک کہ یہ معلوم نہ ہو جائے کہ پہلی فہرست سے ان کو کیا فائدے حاصل ہوئے اس میں آپ کی مدد درکار ہے، میں کچھ سوالات اس خط کی پشت پر لکھ رہا ہوں۔ بڑی مہربانی ہوگی اگر ان کے جوابات کی آپ جانچ کر دیں اور اس کے علاوہ جو کچھ لکھنا چاہیں اس میں بڑھادیں اور اس خط کو ٹکٹ چسپاں لفافہ میں بند کر کے ڈاک میں ڈال دیں، فہرست کے آیندہ چھپوانے کا دار و مدار آپ کے اوپر ہے، بہر صورت میں آپ کے تعاون کا دل سے معترف ہوں۔“

یاد رکھنا چاہیے کہ ہم لوگ قدر دانی کے جواب میں اور اُس کے حصول میں کیا کچھ نہیں کرتے ہیں، لیکن یہ قدر دانی خلوص پر مبنی ہونی چاہئے نہ کہ خوشامد پر۔ جن اصول کی اس کتاب میں تعلیم دی گئی ہے وہ اسی وقت

کارآمد ہو سکتے ہیں جب کہ دل سے اونپر عملہ کیا گیا جائے کوئی
 جادو نہیں سکھلا رہا ہوں، بلکہ دنیا میں زندگی بسر کرنے کا
 نیا طریقہ بتا رہا ہوں۔



حصہ چہٹا

سات اصول جن سے گھر کی زندگی زیادہ خوش
ہو سکتی ہے

باب پہلا

تازہ زندگی کی قبر جلد سے جلد کس طرح کھودی جاسکتی ہے



۷۵ سال ہوئے پولین سوم جو فرانس کے پولین بونا پارٹ
کا بھتیجا تھا ایک عورت پر جو دنیا میں حسین ترین خیال کی جاتی تھی فریفتہ
ہوا اور اس سے شادی کر لی، اس کے صلاح کاروں نے یہ کہا کہ وہ بہت
ہی چھوٹے گھرانے کی ہے لیکن پولین نے جواب دیا کہ اس سے کیا ہوتا ہو
اس میں حسن اور ادا اور دلکشی پورے طور پر موجود ہے، اس نے لوگوں
کی راہوں کو ٹھکرا دیا اور کہا کہ میں اسی عورت کو جس کی میں عزت اور جس سے

میں محبت کرتا ہوں ترجیح دوں گا اُس عورت پر جس کو میں نہیں جانتا۔

بنولین اور اس کی بیوی میں تمام وہ باتیں پائی جاتی تھیں جس سے ایک انسان کا میاب زندگی بسر کر سکتا ہے۔ تندرستی، دولت، قوت، شہرت، حسن، محبت، دلکشی، سبھی کچھ تو موجود تھی، لیکن افسوس کہ یہ باتیں عارضی تھیں اس لئے کہ اس کی بیوی بہت بد زبان تھی اور ہمیشہ اس کو جھڑکتی رہتی تھی۔ بغض و حسد سے مغلوب ہو کر اُس نے اوس کے احکامات کی خلاف ورزی شروع کر دی، حتیٰ یہ کہ اس کی خانگی جھگڑوں کی شہرت ہونے لگی۔ جب بنولین اپنے سرکاری کام میں مشغول ہوتا تو وہ اُس کے دفتر میں دلیرانہ گھس جاتی، بہت سے ضروری مشوروں میں دخل و مداخلت کرتی، ہمیشہ اس کو یہی خوف رہتا تھا کہ کہیں اس کا شوہر دوسری عورتوں سے خلا ملا تو نہیں رکھتا۔ اکثر وہ اپنی بہن کے پاس دوڑی ہوئی چلی جاتی اور اپنے شوہر کی شکایت کرتی، روتی، ڈراتی، دھمکاتی اس کے کتب خانہ میں گھس جاتی، اُس پر غصہ ہوتی، گالیاں دیتی۔ بنولین جب کہ ایک درجن آراستہ محلات کا مالک اور فرانس کا بادشاہ تھا، اس کو کسی کو نے میں بھی منہ چھپانے کو جگہ نہیں ملتی تھی اسکا نتیجہ کیا ہوا اکثر اوقات بنولین چھپکر شب کو چور دروازے سے باہر نکل جاتا۔ ٹوپی سے اپنی آنکھیں چھپا لیتا اور اپنے کسی مخصوص دوست کی ہمراہی میں واقعی کسی عورت کے پاس چلا جاتا

جو اس کا انتظار کرتی ہوتی یا بیرس کے صبح شہر میں دھڑ دھڑ گھومنے کو چلا جاتا اور تمام عیش خانوں کی سیر و سیاحت کرتا۔ آپ نے دیکھ لیا کہ اس زبان دلازی کا کیا نتیجہ ہوا۔

اب ایک دوسرا قصہ سُنئے جو کا ونٹ ٹالسٹائی کا ہے اسکی بیوی نے مرنے سے پہلے اپنی لڑکیوں کے سامنے اس بات کا اقرار کیا کہ تھاکر باپ کی موت کا باعث میں ہوئی ہوں۔ لڑکیاں خاموش رہیں اس لئے کہ وہ جانتی تھیں کہ ان کی ماں سچ کہہ رہی ہے، وہ یہ بھی جانتی تھیں کہ انکی ماں نے ہمہ وقت شکوہ و شجایت کرنے، دائمی نکتہ چینی و چڑچڑے پن کی بدولت ان کے باپ کی جان لی ہے۔ ٹالسٹائی ایک بہت ہی مشہور ناول نویس تھا اور اس نے اتنی شہرت حاصل کی تھی کہ اسکی پرستش کر نوالے دن رات اس کے پیچھے لگے رہتے تھے تاکہ جو کچھ اسکی زبان سے نکلے اسکو قلمبند کر لیں اگر وہ اپنی زبان سے محض یہی کہتا کہ میرا خیال ہے کہ اب سونے کو جاؤں یا اور اسی قسم کے معمولی الفاظ بھی تو رُا لکھ لئے جاتے (اب روس کی حکومت تمام اُن الفاظ کو جو اس کی زبان پر آئے بھجوانے کا اہتمام کر رہی ہے اور اسکی تصنیفات کا مجموعہ سیکڑوں کتابوں میں ہونگا) شروع میں تو ان لوگوں کی زندگی ہنسی خوشی میں گزری لیکن یکایک ٹالسٹائی میں

تغیر ہونا شروع ہو گیا۔ اسکو اپنی تصنیفات پر شرم آنے لگی اور اسوقت سے اُس نے اپنی زندگی کو ایسے رسالوں کے لکھنے میں وقف کر دیا جس میں اسنے عوام میں بڑائی اور افلاس اور صلح کی حمایت کی تھی، یہ شخص جس نے اپنے بچپن اور اپنی نوجوانی میں تمام قسم کے گناہ کئے تھے، وہ حضرت علیؑ کی تعلیمات پر عمل کرنے لگا۔ تمام زمینیں اُس نے فروخت کر ڈالیں اور فقیرانہ زندگی بسر کرنے لگا۔ وہ کھیتوں میں کام کرتا، لکڑیاں کاٹتا، اپنے لئے جوتے بناتا، کمروں میں جھاڑو دیتا۔ لکڑی کے پیالے میں کھانا کھاتا اور اپنے دشمنوں سے محبت کرتا۔ ٹالسٹائی کی زندگی بہت ہی المناک ثابت ہوئی اور اس کی وجہ اُس کی شادی تھی۔ اس کی بیوی عیش و عشرت پسند کرتی تھی ٹالسٹائی کی نظروں میں ان چند دل کی کوئی حقیقت نہ تھی، وہ روپیہ اور دولت پر جان دیتی تھی، یہ دولت اور سرمایہ داری کو گناہ تصور کرتا تھا، سالہا سال وہ اس بات پر غصہ کرتی رہی کہ وہ کیوں بلا معاوضہ کے اپنی کتابوں کا حق اشاعت دوسروں کو دیدیتا ہے۔ وہ ان روپیوں کو جو کتابوں کے فروخت سے ملتا، حاصل کرنا چاہتی تھی جب ٹالسٹائی اس کی مخالفت کرتا تو اُس پر غشی کی حالتیں طاری ہونے لگتیں اور فوٹوں کا پیالہ منہ میں لگا کر وہ زمین میں لوٹنے لگی۔ اور قس میں کھانے لگتی کہ وہ جان دیدے گی۔ یا کوئیں میں ڈوب کر مر جائے گی ان کی زندگی کا

ایک واقعہ بہت ہی درد انگیز ہے جیسا کہ اوپر بیان ہو چکا ہے جب ان کی شادی ہوئی تھی تو وہ لوگ بہت خوش تھے لیکن ۴۸ سال بعد اس کو اس کی صورت بھی دیکھنا گوارہ نہ تھی، اکثر شام کے وقت یہ بڑھی اور دل شکستہ بیوی محبت کی بھوک اس کے قدموں پر سر رکھ کر بیٹھی رہتی اور اس سے التجا کرتی کہ اپنے روز نامچے کے وہ جھٹے جو اُس نے ۵۰ سال قبل محبت کے متعلق لکھے تھے پڑھ کر سنائے اور جب ان گزشتہ خوش نصیبی کے ایام کی یاد تازہ ہوتی تو اس کو سن کر وہ دونوں رونے لگتے جب وہ ۸۲ سال کا ہو گیا تو ٹالٹی تاب ضبط نہ لاسکا اور مکان چھوڑ کر بھاگ گیا۔ واقعہ سنہ ۱۹۱۶ء کا ہے رات بہت اندھیری تھی، سردی تیزی پر تھی اس کی سمجھ میں نہیں آیا کہ وہ کہاں جا رہا ہے، گیارہ دن بعد وہ ایک ریلوے اسٹیشن پر پنونینہ میں مبتلا ہو کر مر گیا۔ اس کی وصیت یہ تھی کہ اس کی بیوی کو اس کے سامنے نہ آنے دیا جائے۔

ایک سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ اس کی بیوی کی یہ چرچڑاہٹ سے اُسے کیا فائدہ ہوا۔ سوائے اُس کے کہ اپنے شوہر کی جان لیلیٰ مرتے وقت اُس نے قبول کیا کہ فی الواقع وہ پاگل تھی۔
لنکن کی زندگی کا غمناک واقعہ اس کی شادی تھی نہ کہ اس کا قتل جبکہ بوٹھ نے اُس پر گولی چلائی تو لنکن نے یہ محسوس نہیں کیا

کہ اس پر گولی چلی ہے لیکن ۲۳ سال تک برابر وہ شادی کرنے کے لئے
 نتاچ بھگتا رہا اس لئے کہ اس کی بیوی بہت زبان دراز تھی اور اُس
 نے اس کی زندگی تلخ کر دی تھی وہ ہمیشہ سخاوت یا نکتہ چینی کرتی رہتی
 اپنے شوہر کا کوئی کام اس کو پسند نہ آتا تھا۔ کبھی وہ کہتی تھا راکندھا جھکا
 ہوا ہے، کبھی کہتی تھی چال خراب ہے کبھی کہتی تھی چال میں لوج
 نہیں ہے، کبھی وہ اس کی چال کی لعل کرتی، کبھی وہ اس کے کانوں کی برائی
 کرتی، کبھی اس کی ناک میں خرابی نکالتی، کبھی یہ کہتی کہ تم مدوق ہو کبھی
 یہ کہتی تھی ہاتھ پاؤں بہت بھدے ہیں اور سر چھوٹا ہے۔ مختصر یہ کہ
 میاں بیوی کا نقطہ نظر مزاج، انکی پسند یا ناپسند سب میں زمین آسمان
 کا فرق تھا۔ لیکن کے ایک دوست کا بیان ہے کہ لیکن کی بیوی کی تیز
 سخت اور تند آواز سڑک کے اُس پار سے سنائی دیتی تھی اور اُس کے
 غصہ کی چیخ و پکار تمام محلہ والے سن سکتے تھے۔ ایک مرتبہ یہ
 دونوں ایک ڈاکٹر کے یہاں مہمان تھے ایک صبح کو
 نئے لوگ کھانا کھا رہے تھے لیکن نے کوئی ایسی بات
 کہی کہ اس کی بیوی کو غصہ آگیا، کسی کو یہ یاد نہیں کہ بات کیا تھی لیکن لیکن
 کی بیوی نے غصہ میں ایک گرم قہوہ کی پیالی اپنے شوہر کے منہ پر پھینک
 دی اور یہ بھی تمام لوگوں کے سامنے لیکن خاموش بیٹھا رہا لیکن مالک خانہ

دوڑا ہوا آیا اور ایک تر تولیہ اٹھا کر اس نے اُس کے کپڑے اور منہ کو پونچھا، اس قسم کے ادب بھی بہت سے واقعات ہوتے ہیں جن کو سن کر لوگوں کو تعجب ہوتا ہے، اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ وہ پاگل ہو گئی ہنسکن نے اپنا رویہ اُس کی طرف سے بدل دیا وہ اپنی شادی پر افسوس کرتا تھا اور اس کی صورت سے حتی الامکان نفرت کرنے لگا تھا۔ اس شہر میں گیارہ اور منتشر تھے اور سب کو روزی کمانے میں دقت ہوتی تھی اس لیے کہ وہ گھوڑے پر سوار ہو کر ایک جگہ سے دوسری جگہ جانے پر مجبور تھے تاکہ جہاں کہیں بھی نیچ صاحب دورہ کرتے ہوئے پائے جائیں یہ اُن کو وہیں گھیر لیں، اس طرح اُنھوں نے اپنے پیٹ بھرنے کا سہارا پیا کر لیا تھا ہر سچر کی شام کو یہ لوگ اپنے بال بچوں کے ساتھ وقت کاٹنے کے لئے واپس جاتے لیکن لیکن ایسا نہیں کرتا تھا۔ وہ گھر جاتے ہوئے ڈراتا تھا تین مہینہ موسم بہار میں اور تین مہینہ موسم خزاں میں وہ اپنی زندگی دورہ ہی پر بسر کرتا۔ سال بہ سال وہ ایسا کرتا رہا۔ دیہات کے ہوٹل کچھ اچھی حالت میں نہ تھے مگر انکو اپنے گھر پر ترجیح دیتا تھا۔

آپ نے تین بڑے آدمیوں کا قصہ سُن لیا کہ بیویوں کی زبان درازی کا کیا نتیجہ نکلا۔ ایک شخص جو طلاق کے مقدمات کا بہت تجربہ رکھتا ہے بیان کرتا ہے کہ شہر اپنے گھر اس لئے چھوڑ

دیتے ہیں کہ ان کی بیویاں زبان درازی کرتی ہیں یا جلیا کہ ایک
 اخبار لکھتا ہے۔ بہت سی بیویاں اپنی زندگی کی قبر آپ کھودتی ہیں
 اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ تم کو خانگی زندگی میں خوشی نصیب ہو تو پہلا
 اصول یہ ہے کہ ہرگز ہرگز زبان درازی نہ کرو۔



باب دوسرا

محبت کرو اور زندہ رہنے دو



دُسر اہلی کا مقولہ تھا کہ چاہے میں دنیا میں کتنی ہی حماقتیں کروں لیکن میں محض محبت کی بنا پر شادی کرنے کے لئے تیار نہیں ہوں، اور اس نے شادی نہیں کی۔ ۲۵ سال کی عمر تک ناکتخا رہا تب ایک امیر بیوہ سے اُس نے خواہش کی جو کہ عمر میں اس سے پندرہ سال بڑی تھی جس کے بال بالکل سفید ہو گئے تھے، وہ جانتی تھی کہ وہ اس سے شادی محبت کی وجہ سے نہیں کر رہا ہے بلکہ روپیوں کی لالچ میں، اس لئے اس نے صرف ایک درخواست کی اور وہ یہ کہ اس کو ایک سال کا موقع دیا جائے تاکہ وہ اس کے چال چلن کو آزمائے، اس کے بعد اُس نے اس سے شادی کر لی۔

دُسر اہلی کی شادی نہایت کامیاب ثابت ہوئی جس پر بیوہ

کو اُس نے منتخب کیا تھا، وہ نہ جوان تھی نہ خوبصورت تھی نہ روشن خیال تھی بات کرنے میں وہ اتنی ادبی اور تاریخی غلطیاں کرتی تھی کہ لوگوں کو سُکر ہنسی معلوم ہوتی تھی، مثلاً اس کو یہ نہیں معلوم تھا کہ پہلے یونانی کُئے یارومن آئے کپڑوں میں اسکا مذاق پُرانے وقت کا تھا اور مکان کی رائٹس میں بھی وہ دقیانوسی خیال کی تھی لیکن لوگوں سے معاملت کرنے میں اُسے یدِ طولی حاصل تھا، اس نے اپنی عقل اور ذہن کا مقابلہ دسٹر ایل سے نہیں کیا۔ جب وہ لوگوں سے بحث و مباحثہ کے بعد سہ پہر کو واپس آتا تو اپنی بیوی کے چھپوں میں خوش ہو جاتا تھا۔ زندگی کے یہ لمحے اُسے بہت ہنسی خوشی سے گزارے، وہ اس کی رفیق، اس کی مشیر اور اس کی رازداں تھی، رات کو جب وہ دالعوام سے واپس آتا تھا تو دن بھر کی خبریں اپنی بیوی سے بیان کرتا، اور اس کی بیوی کو یقین تھا کہ جو کچھ اس نے تمیہ کیا ہے ضرور کر گذرے گا۔ ۳۰ سال تک اُن لوگوں کی زندگی لطف سے کٹی۔ وہ دسٹر ایل کے لئے زندہ رہنا پسند کرتی تھی اور اپنی دولت کی بھی اس کو اسی لئے قدر تھی کہ اس کے شوہر کے کام آسکتی ہے اس کے بدلے میں وہ اس کی قدر کرتا تھا۔ جب وہ مر چکی تب اُس کو آرل (نواب) کا خطاب ملا لیکن جبکہ وہ خطاب یافتہ نہ تھا اس وقت اُس نے فلک و کٹوریہ سے درخواست کی تھی کہ اس کی بیوی امر کے طبقہ میں داخل

کر لی جائے اس لئے ۱۸۶۸ء میں وہ بیکینس فیلڈ کی ملکہ بنا دی گئی مگر
 پر جیسا بھی اسکا رویہ رہا ہو وہ اس پر کبھی نکتہ چینی نہیں کرتا تھا اُس نے
 کبھی ملامت نہیں کی اور کسی نے اگر اس کا مذاق اُڑایا تو اس کی حمایت
 میں شیر درندہ ہو جاتا تھا۔ بیوی میں اگرچہ خامی تھی لیکن وہ ہمیشہ اپنے
 شوہر کی تعریف کرتی تھی اور شوہر بھی اس کا معترف تھا کہ اُس نے مجھے
 کبھی ناخوش نہیں کیا۔

دُسرائیل علانیہ کہتا تھا کہ اس کی زندگی میں اس کی بیوی کا
 وجود نہایت اہم ہے، بیوی کا قول تھا کہ اس کی زندگی نہایت سہنی
 خوشی سے گزری ہے، وہ کبھی کبھی یہ بھی کھاتا تھا کہ میں نے صرف
 روپیہ کی بدولت تم سے شادی کی ہے لیکن بیوی کا قول تھا کہ
 اگر تم کو پھر شادی کرنے کی ضرورت پڑے تو تم مجھ سے محبت کی
 بنا پر شادی کر دو گے۔ دُسرائیل اس کو تسلیم کرتا تھا۔

ایک شخص کا مقولہ ہے کہ لوگوں سے معاملت کرنے کے
 لئے پہلی بات یہ قابلِ لحاظ ہے کہ اُن لوگوں کے جو طریقے خوش ہونے
 کے ہوں اس میں مداخلت نہ کی جائے بشرطیکہ وہ طریقے ہمارے طریقوں
 سے مختلف نہ ہوں اور ہمارے مشاغل میں خلل انداز نہ ہوتے ہوں۔
 شادی میں کامیابی کے معنی محض صحیح رفیق زندگی کو

پالینے سے کہیں زیادہ اہم ہیں۔ البتہ صحیح رفیق زندگی کامل جانا بھی بہت اہمیت رکھتا ہے۔

اگر تم چاہتے ہو کہ تمہاری خانگی زندگی خوشی و خرمی سے بسر پڑے تو دوسرا کلیہ یہ ہے کہ اپنے ہمدوم زندگی کی نکتہ چینی نہ کرو۔



باب تیسرا

ایسا کرنا طلاق کیلئے راستہ تیار کرنا ہے

ڈیزرائیلی کا بہت بڑا دشمن اس کی زندگی میں گلیڈ اسٹون تھا، یہ دونوں ہمیشہ ایک دوسرے سے بحث کرتے تھے لیکن ان لوگوں کی خانگی زندگیاں خوشی سے کشتی تھیں، گلیڈ اسٹون نے ۵۹ سال ازدواجی زندگی بسر کی، وہ کبھی گھر پر نکتہ چینی نہیں کرتا تھا، جب وہ صبح کھانے کے لئے کوٹھے سے اترتا تھا اور دیکھتا تھا کہ سب لوگ سو رہے ہیں تو وہ اپنی آواز بلند کر کے خاص قسم کی نغمہ سرائی کرتا تھا تاکہ سب لوگ جاگ اٹھیں اور معلوم ہو جائے کہ انگلستان کا سب سے زیادہ عظیم الشان شخص کھانے کے انتظار میں نیچے کھڑا ہوا ہے، وہ ہمیشہ خانگی نکتہ چینیوں سے گریز کرتا تھا۔

کیٹھرین اعظم کا بھی یہی حال تھا، وہ دنیا کی سب سے بڑی سلطنت پر حکمرانی کر رہی تھی، لاکھوں آدمیوں کی زندگی اور موت اس کے قبضہ میں تھی، سیاسی طور پر وہ بہت بے رحم اور ظالم تھی، بیکار لڑائیاں

لڑا کرتی تھی اور اپنے دشمنوں کو منزلے موت دیتی تھی لیکن اگر باد رچی
نے گوشت جلادیا تو وہ کچھ نہ کہتی تھی بلکہ مہنس کر کھا لیتی تھی۔ یہ صفت
امریکے شوہروں میں کمتر پائی جاتی ہے، ایک شخص اپنے بھریہ کی بنا
پر کہتا ہے کہ آجکل بچاں فیصدی شادیاں ناکامیاب ثابت ہوتی ہیں اور
اُن میں طلاق کی نوبت آتی ہے جس کی وجہ نکتہ چینی ہے، بیکار دل توڑنے
والی نکتہ چینی۔ اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ خانگی زندگی میں خوش رہو تو
تیسرا کلیہ یاد رکھو کہ نکتہ چینی نہ کرو۔

اگر بچوں سے نکتہ چینی کا خیال پیدا ہو تو اس مضمون کو پہلے پڑھ
لو جو کسی اخبار میں نکلا تھا اور جس کی نقل بعد کو سیکڑوں رسالوں اور اخباروں
میں کی گئی اور دوسری زبانوں میں ترجمہ کیا گیا اور بذریعہ ریڈیو اُس
کی اشاعت ہوئی، اسکا سرنامہ ہے ”باپ بھول جاتا ہے“ مضمون یہ ہے۔

بیٹے سنو! میں یہ تم سے اُس وقت کہہ رہا ہوں جب کہ تم سو رہے
ہو۔ ایک ہاتھ تمہارا گال کے نیچے اور بال تمہارے ہم اسٹھ پر
پڑے ہوئے ہیں میں تمہارے کمرہ میں اکیلا آیا ہوں چند منٹ
ہوئے میں اپنے کتب خانے میں بیٹھا ہوا اخبار پڑھ رہا تھا کہ
میرے دل میں ندامت کا خیال آیا اور حیرانہ طور پر میں تمہارے
بستر کے قریب آیا اپنے دل میں یہ غور کر رہا تھا کہ میں تم سے

ناخوش ہو گیا تھا اور جب تم اسکول جانے کے لئے کپڑے پہن رہے تھے تو میں اس لئے تم پر خفا ہوا تھا کہ تم نے اپنے چہرہ کو تو لئے سے بخوبی صاف نہیں کیا تھا، جو توں کو نہ صاف کرنے کی وجہ سے میں نے تمہاری خبر لی تھی، جب تم نے کچھ چیزیں فرش پر پھینک دیں تو میں نے تم کو ڈانٹ کر بچارا کھانے پر پھر تمہاری حیثیت کی۔ تم کنیاں رکھ کر میز پر بیٹھے تھے، روٹی پر بہت زیادہ مکھن لگاتے تھے، اس کے بعد جب تم کھیلنے کے لئے روانہ ہوئے؟ اور میں لیگاری کے لئے روانہ ہوا۔ تم نے ہاتھ ہلا کر رخصتی کا سلام کیا اور میں نے چسپیں چبیں ہو کر کہا کہ اپنے کندھے پیچھے کی طرف رکھو تمیسرے پہر کو پھر یہی ہوا۔ سڑک پر میں نے تم کو آتے ہوئے دیکھا تم سنگ مرمر کے ٹکڑوں سے جھکے ہوئے کھیل رہے تھے، اٹھائے موزوں میں سوراخ ہو گیا تھا میں نے تم کو تمہارے ہم جنسوں کے سامنے ذلیل کیا، تم کو کپڑا کر اپنے مکان پر لایا ہوزے بہت گراں تھے۔

اگر تم کو اپنی حیب سے خریذ نہ ہوتا تو تم کو اس کا خیال ہوتا!

تم کو یاد ہے کہ اس کے بعد جب میں کتب خانے میں پڑھ رہا تھا تو تم ڈرتے ہوئے آئے اور مجھ کو آزدہ لگا ہوں سے دیکھنے لگے، جب میں نے اخبار سے اٹھ اٹھائی تو تم دروازے پر رک گئے

میں بول اٹھا کہ کیا کام ہے۔ تم کچھ نہ بولے بلکہ جبت کر کے اپنی
 ہاتھوں کو میری گردن میں ڈال دیا اور زور سے میری گردن کو
 دبوچ لیا اس محبت کے باعث جو خدا نے تمہارے دل میں ڈالی
 ہے اور غفلت کے باعث بھی دور نہیں ہو سکتی، تب تم چلے
 گئے، اس کے حقوڑے عرصہ بعد اخبار میرے ہاتھ سے چھوٹ کر
 گر پڑا اور میرے دل میں ایک مہیب خوف پیدا ہوا کہ عادت
 مجھ سے کیا کچھ کر رہی ہے، میرا لڑکا ہونے کا تم کو یہی معاوضہ
 ملتا ہے کہ میں نکتہ چینی کروں، تم کو ڈانٹوں، اس کی وجہ یہ نہیں
 تھی کہ میں تم سے محبت نہ کرتا تھا، بلکہ تمہاری جوانی سے زیادہ
 امید رکھتا تھا اور اپنے نقطہ نظر سے انکو دیکھتا تھا، تمہارے اطوار
 میں بہت سی اچھی اور پسندیدہ باتیں تھیں، تمہارا چھوٹا سا دل اتنا
 ہی وسیع تھا جتنی کہ صبح کی روشنی جو اطراف و جوارب میں پھیل جاتی
 ہے۔ یہ اس سے ظاہر ہوتا تھا کہ تم نے یکایک دور کر بھج کر رات
 کا رخصتی سلام کیا۔ اب آج رات کو مجھے کسی بات کی فکر نہیں ہے
 سوائے اس کے کہ میں تمہارے بستر کے پاس اگر شرمندہ دونوں
 گھٹنے نیک کر کھڑا رہوں۔ یہ ایک حقیر کفارہ ہے، میں جانتا ہوں
 تم ان باتوں کو نہیں سمجھو گے۔ اگر میں تم سے جاگنے کی حالت میں

کہوں لیکن کل سے میں تمہارا اصلی باپ ہو جاؤں گا، میں تمہارا
 ساتھ دوں گا، تمہاری تکلیف سے مجھے بھی تکلیف ہوگی، جب تم
 ہنسو گے تو میں بھی ہنسوں گا، جب بے صبری کے الفاظ میری زبان
 پر آئیں گے تو میں زبان کا سٹ ڈالوں گا اور اپنی زبان پر یہ الفاظ
 جاری کروں گا کہ وہ تو ابھی لڑکا ہے کم عمر لڑکا۔ میں نے تم کو پورا
 آدمی تصور کیا لیکن موجودہ حالت کو دیکھتے ہوئے کہ تم اپنے
 بھٹکے ہوئے ہاتھ پاؤں سکڑے پڑے ہوئے ہو، تم مجھے بچے
 ہی نظر آتے ہو۔ کل تم اپنی ماں کی گود میں تھے، تمہارا سر اس کے
 کا دہون پر تھا۔ میں نے تم سے تمہاری قابلیت سے کہیں زیادہ
 اُمید رکھی۔



باب چہارم

ہر شخص کو خوش کرینکا آسان طریقہ

جب لوگ شادی کرنا چاہتے ہیں تو عام طور پر اُن کو ایسی رفیق زندگی کی تلاش ہوتی ہے جس میں کشش ہو اور جو اُن کی خود بینی کو اُسورے اور اُن میں تفوق کا احساس پیدا کر سکے، مردوں کو چاہیے کہ وہ عورتوں کی خوشنمائی اور خوش پوشاکی پر اظہارِ پسندیدگی کریں، بہت سے لوگ اسکو بھول بیٹھے ہیں کہ عورتوں کو کپڑوں سے کتنی دلچسپی ہوتی ہے، اگر ایک مرد اور عورت کسی اور دوسرے مرد و عورت سے راہ میں ملیں گے تو عورت کی نظر مرد پر نہیں پڑے گی بلکہ دوسری عورت کے لباس پر کہ وہ کتنے اچھے کپڑے پہنے ہے۔

میری پردادی ۸۹ برس کی عمر میں مری، اُس کے مرنے سے پہلے ہلموگوں نے اُسکو اس کی ایک تصویر دکھلائی، جو کہ ۳۰ سال پہلے کھینچی گئی تھی، اُس کی بنیائی کمزور ہو گئی تھی اور وہ تصویر کو بخوبی دیکھ

نہ سکتی تھی لیکن صرف اُس نے یہی سوال کیا کہ اسکے کپڑے کیسے تھے۔ خیال تو کرو۔ ایک سن ریہہ عورت۔ لب گور، پٹنگے اٹھنے کے قابل نہیں زندگی سے دل برخاستہ۔ قوتِ یادداشت اتنی کمزور کہ اپنی لڑکیوں تک کو پہچان نہیں سکتی لیکن اُس کو اس بات کے معلوم کرنے کا اب بھی شوق تھا کہ کیا کپڑے ۳۰ سال پہلے اُس نے پہنے تھے، مردوں کو یہ بھی یاد نہیں رہتا کہ ۷ سال قبل اُنھوں نے کونسی قمیص پہنی تھی اور نہ ان کو اس کے یاد رکھنے کی کوئی خواہش ہے۔ فرانس کے لڑکوں کو تعلیم دی جاتی ہے کہ وہ عورتوں کے لباس کی تعریف کریں نہ صرف ایک بار بلکہ بار بار۔

دن بھر کا کام ختم کرنے کے بعد ایک دہقانہ عورت نے اپنے آدمیوں کے سامنے گھاس کا ایک گٹھار کھدیا، اور جب اُن لوگوں نے بھچا کہ کہیں وہ پاگل تو نہیں ہو گئی ہے تو اُس نے کہا کہ میں کیسے سمجھ سکتی تھی کہ تم اُس کی طرف نظر بھی کر و گے۔ میں ۳۰ سال سے تمھارے یہاں کھانا پکانے کی خدمت انجام دے رہی ہوں اور اس عرصہ میں میں نے تم لوگوں سے ایک ایسا لفظ بھی نہ سنا کہ جس سے معلوم ہوتا کہ تم لوگ گھاس نہیں کھا رہے تھے روس کے اونچے طبقہ میں یہ دستور تھا کہ جب لوگ اچھے کھانے سے فارغ ہوتے تھے تو باورچی کمرہ میں بلایا جاتا تھا تا کہ اس کو مبارکباد دی جائے۔ کوئی وجہ نہیں کہ اپنی بیوی کا بھی اتنا ہی سکاٹ نہ کیا جائے۔

جب مرعی اچھی بھٹی ہوئی پتی ہو تو اس سے یہ کمدو۔ اس کو یہ معلوم ہو جائے کہ تم اس کی قدر کرتے ہو اور تم محض گھاس نہیں کھا رہے ہو، اور اُس کے ساتھ ساتھ یہ بھی اُس پر ظاہر کر دو کہ اسکا وجود تمھارے لئے کتنا اہم ہے۔
ڈسٹر ایبل انگلستان کا بہت بڑا سیاست داں تھا لیکن اس کو دنیا کے سامنے یہ کمدینے میں عار نہیں ہوتا تھا کہ اُس کی کامیابی کا باعث اُس کی بوجی ہے۔

ایک اور شخص نے یہ بیان دیا کہ میں اپنی بیوی سے زیادہ کسی اور کا احسان مند نہیں ہوں، وہ میری رفیق تھی اور اس کے باعث میں نے سیدھی راہ اختیار کی۔ اور شادی کے بعد اُس نے پیسہ پیسہ بچایا یہاں تک کہ ہم لوگوں کے پاس ایک معتد بہ رقم ہو گئی، ہلوگوں کی پانچ اولادیں ہیں، اس نے ہمارے گھر کو بہشت بریں کا نمونہ بنا دیا جو کچھ میں ہوں اسی کی بدولت۔

ایک مسئلہ نے ایک شخص سے شادی کی ہوت اس کو کافی شہرت ہو چکی تھی، لیکن اُس کے اس اشارے سے دونوں کی زندگی میں کسی قسم کی تلخی نہیں پیدا ہوئی۔ شوہر کہتا ہے کہ اگرچہ اب اسکو وہ داہنیں مل سکتی جو بحیثیت مسئلہ ملتی تھی لیکن میں نے یہ کوشش کی ہے کہ وہ میری تعریف سے پورے طور پر باخبر ہے۔

اگر کوئی عورت شوہر سے خوش رہ سکتی ہے تو محض اُس
 کی قدر دانی اور جاں نثاری سے۔ اس لئے خانگی زندگی
 کو خوش آئند بنانے کا دوسرا اصول یہ ہے کہ خلوص سے
 قدر دانی کرو۔



باب پانچواں

وہ چیزیں جن کی عورتوں میں بڑی قدر ہے

دلت مرید سے پھولوں کے ذریعہ اظہار محبت کیا جاتا ہے، انکی کوئی خاص قیمت نہیں ہوتی خصوصاً فصل کے زمانہ میں اور اکثر گلی کوچے میں ملجاتے ہیں لیکن کتنے شوہر ایسے ہیں جو ایک گلدرتہ بھی تحفہ گھر لے جاتے ہوں۔

ایک شخص اپنے دفتر سے اپنی سن رسیدہ ماں کو روزانہ دو بائیس روپے لے کر لے کر آیا کرتا تھا، کوئی خاص بات کرنا نہ ہوتا تھا بلکہ اس وجہ سے کہ اس کو اپنی ماں کا بہت خیال تھا، وہ اس کی خوشنودی کا طالب رہتا تھا اور اس کی خوشی اور خیر و عافیت کو بہت زیادہ عزیز رکھتا تھا۔

عورتیں جنم دن اور سالگرہ کو خاص اہمیت دیتی ہیں۔ ایک شخص کا مقولہ ہے معمولی معمولی باتیں۔ سیکڑوں طلاقیں کے تہ میں ہیں، محض یہ ذریعہ سی بات کہ شوہر جب دفتر جانے لگے تو بیوی اُسے ہاتھ ہلا کر رخصت کرے، بہت سے طلاق کے خطروں کو دور کر سکتی ہے۔

رابرٹ برادنگ اگرچہ عدیم الفرست تھا لیکن وہ اتنا ضرور کرتا تھا کہ معمولی معمولی توجہ اور تحائف سے محبت کے شعلے کو روشن رکھتا تھا، مریض بیوی کا اسکو خیال رہتا تھا۔ بیوی نے اپنی بہنوں کو لکھا کہ میں کہیں فی الواقع فرشتہ تو نہیں بن گئی ہوں! بستر سے اٹھنے سے پہلے اگر بیویوں کو کھانا مل جائے تو اس سے ان کو اتنی ہی آسودگی ہوگی جتنی مردوں کو کلب جا کر ہوتی ہے، ازدواجی مسرت کیا ہے، چھوٹے چھوٹے واقعات کا مجموعہ۔

ہفتہ میں ۶ طلاق ہوتے ہیں یعنی ہر دس منٹ میں ایک ایس مقولہ کو ذہن نشین کر لو، میں اس راستہ سے ایک بار ہی گزر دوں گا جو کچھ سلوک یا مہربانی میں کسی سے کر سکتا ہوں وہ کیوں نہ ابھی کر لوں۔ اس کو ملتوی یا اس سے غافل نہ رہنا چاہیے اس لئے کہ میں پھر ادھر سے نہ گزر دوں گا۔ اسے خانگی زندگی کو خوشگوار بنانے کا پانچواں کلیہ یہ ہے:-
”چھوٹی چھوٹی باتوں کا سناؤ رکھو“



باب چھٹا

اگر تم خوش رہنا چاہتے ہو تو اسکو نظر انداز نہ کرو!



بیوی کے انتخاب میں کدو کا دوش کرنے کے بغیر خوش اخلاقی کا
درجہ ہے، کاشکے بیویاں شوہروں سے اتنا ہی اخلاق پر مشتمل جتنا کہ غیر دوس
بداخلاقی محبت کو کھا جاتی ہے، ہر شخص اسکو جانتا ہے لیکن تب
بھی ہم غیروں سے زیادہ خوش اخلاقی سے پیش آتے ہیں بہ نسبت اپنے
غریبوں کے۔

اگر کوئی اجنبی آدمی ہمکو کوئی قصہ سنارہا ہو تو ہم یہ کہہ کر قطع کلام نہ
کرینگے کہ میں اسے سن چکا ہوں، اپنے دوستوں کے خطوط بلا اجازت کھولنے کی
ہمت ہم کو نہیں پڑتی نہ اُن کے نجی معاملات میں تفتیش کرنے کی، لیکن
غریب و اقارب کے محض ذری ذری سے تصور پر ہم نکتہ چینی کرنے پر زیادہ نظر
آتے ہیں لیکن صرف اپنے گھرانے والوں کی ہم تو ہین کرتے ہیں، ان کو بُرا بھلا کہتے
ہیں اور اُن کی ولّا زاری کرتے ہیں۔

خوش اخلاقی دل کی وہ خاصیت ہے جو ٹوٹے ہوئے دروازے کو نظر انداز کر کے اُن پھیلوں کی طرف توجہ دلاتی ہے جو دروازہ کے صحن کے سامنے اُگ رہے ہیں، خوش اخلاقی ازدواجی زندگی میں اتنی ہی ضروری ہے جتنا کہ موٹر میں تیل۔

ایک شخص کا اصول تھا کہ جب وہ مغموم ہوتا تھا تو اپنے گھر والوں سے چھپاتا تھا، خود اس کے لئے یہ کیا کم تھا کہ وہ خود اسکا بار اٹھائے ہوئے تھا نہ یہ کہ دوسروں کو بھی اس میں شریک کرے۔ عام طور پر لوگ اس کے برخلاف کرتے ہیں، اگر کسی کا افسر اُس پر برس پڑا ہے، اس کے سر میں شدید درد ہونے لگا ہے یا ہجے کی گاڑی چھوٹ گئی، تو اس کو صبر نہیں ہوتا کہ کب وہ گھر جائے اور اپنے گھر والوں پر بخار نکالے۔

مالینڈ میں لوگ جو تہ اُتار کر گھر کے اندر داخل ہوتے ہیں ہم کو چاہیے کہ ان کی تقلید کریں اور اپنے روزانہ کی مشکلات کو باہر ہی اُتار جائیں تب مکان کے اندر قدم رکھیں۔

بہت سے لوگ جنکو اپنے کسی خریدار سے سخت کلامی کی ہمت نہیں ملتی نہ کبھی اپنے شریک کار سے تو تو میں میں کرنے کی۔ بیویوں پر برس پڑنے کو ایک معمولی بات سمجھتے ہیں۔

روس کا ایک ناول نویس لکھتا ہے کہ میں اپنی تمام ذہانت اور تمام

کتابیں بالائے طاق رکھ دوں گا، اگر کوئی عورت کبھی ایسی مل جائے جس کو یہ فکر نہ ہو کہ میں کھانے کے لئے دیر سے پہنچا یا وقت پر۔

ایک شخص کا مقولہ ہے کہ ازدواجی زندگی میں کامیابی حاصل کرنا زیادہ موقع مل سکتا ہے بہت کسی اور کاروبار کے جتنے لوگ کاروبار کرتے ہیں ان میں ۱۰ فیصدی ناکامیاب ہوتے ہیں لیکن ۱۰ فیصدی شادی کرنے والوں میں سے کامیاب ہوتے ہیں۔

عورتیں اس بات کے سمجھنے سے قاصر ہیں کہ جس طرح انسان اپنی تجارت یا پیشہ کو چلانے کی کوشش کرتا ہے اسی طرح ناہلی زندگی کو کامیاب بنانے کی کیوں فکر نہیں کرتا۔

اگر چلاکوں روپیہ کمانے سے کہیں ضروری ہے کہ بیوی آسودہ اور قابض ہو اور گھر میں خوشی اور امن کا دور دورہ ہو لیکن ستو میں ایک آدمی بھی اپنی تاہلی زندگی کو کامیاب بنانے کی واقعی کوشش نہیں کرتا، سب سے ضروری چیز کو وہ قسمت کے حوالہ کر دیتا ہے اور ایک جواری کی طرح محض قسمت سے ہار اور جیت کا سودا کرتا ہے۔ ہر شخص جانتا ہے کہ وہ اپنی بیوی سے بغیر کسی دقت کے کام کر سکتا ہے اگر وہ محض اسکی تھوڑی سی تعریف کر دے کہ وہ بہت خوش نظام ہے اور ہر طرح اس کی مدد کرتی ہے تو وہ خوں اور پسینہ ایک کر دے گی ہر شخص جانتا ہے کہ وہ اگر اپنی بیوی سے یہ کہے کہ وہ اپنے گزشتہ سال کے

لباس میں کتنی خوبصورت نظر آتی ہے تو وہ اس کو چھوڑ کر پیرس کا جدید ترین لباس بھی نہ خریدے گی، اور ہر بیوی جانتی ہے کہ اس کا شوہر اس کے ان خدمات کو جانتا ہے، اس لئے کہ اُس نے ایک مکمل نقشہ اسکو دیدیا ہے کہ اُس سے کس طرح سلوک کیا جائے، وہ اسکو گوارا کر لیتا ہے کہ اُس سے لڑے اور پھر لڑائی کی پاداش میں بُرا کھانا کھائے اپنا روپیہ ضائع کرے اور اپنی بیوی کے لئے نئے نئے کپڑے اور زیورات خرید کرے، بجائے اس کے کہ اپنی بیوی کا دل خوش کرے اور اس سے وہ سلوک کرے جس کی وہ خواہش مند ہے، اس لئے اگر تم چاہتے ہو کہ اپنی گھرلو زندگی کو خوش آئند بناؤ تو چھٹا کلیہ یہ ہے کہ خوش اخلاقی برتو۔



باب ساتواں

شادی کے معاملے میں جاہل شہو

ایک ڈاکٹر نے ہزاروں شادی شدہ عورتوں سے یکڑوں سوالات کے جوابات منگوا کر یہ فیصلہ کیا کہ امریکہ میں طلاق کی کثرت اس وجہ سے ہے کہ جسمانی لحاظ سے ان کا جوڑا اچھا نہیں ہوتا، ایک ڈاکٹر ہزاروں شادیوں کے متعلق تبصرہ کرنے کے بعد اس نتیجہ پر پہنچا ہے کہ شادی کی ناکامیابی کے چار وجوہ ہیں۔

(۱) جنسی مناسبت کا فقدان (۲) اختلاف رائے کہ کس طرح سے فرصت کے اوقات بسر کئے جائیں۔ (۳) مالی مشکلات (۴) دماغی جسمانی یا جذباتی بے اعتدالی۔ یہ بات قابل لحاظ ہے کہ جنسی اختلاف کا نمبر اول ہے اور تیسرا نمبر مالی مشکلات کا ہے۔

ایک جج نے بہت سے مقدمات فیصلہ کرنے کے بعد یہ رائے قائم کی ہے کہ دس میں سے نو طلاق کی واردات جنسی مشکلات کی وجہ سے ہوتی ہے۔

ایک پادری کا تجربہ ہے کہ جتنے لوگ شادی کی غرض سے آتے ہیں ان کے ارادے چاہے کتنے ہی نیک ہوں لیکن وہ شادی کے رموز و نکات سے بالکل بے بہرہ ہوتے ہیں، اس لئے اگر تم اپنی خانگی زندگی کو خوشگوار بنانا چاہتے ہو تو ماتواں قاعدہ یہ ہے کہ کوئی اچھی کتاب پڑھو جو کہ شادی کے جنسی اصول پر مشتمل ہو۔

خانگی زندگی کو خوشگوار بنانے کے سات قاعدے

- (۱) جھڑکنے سے پرہیز کرو۔ (۲) اپنی رفیق زندگی کو غصہ نہ دلاؤ۔
- (۳) نکتہ چینی نہ کرو۔ (۴) دل سے قدر دانی کرو۔ (۵) ذرا ذرا سی باتوں کا خیال کرو۔ (۶) خویش اخلاقی برتو۔ (۷) کوئی اچھی کتاب جو شادی کے جنسی نقطہ نظر پر مشتمل ہو پڑھو۔

شوہروں کیلئے ہدایات

- (۱) کیا تم اب بھی اپنی بیوی کے لئے بچھو لوٹکا گلہ دستہ لاکر اسکو رجھانے کی کوشش کرتے ہو یا اس کے جنم دن یا شادی کی سالگرہ یا اور دوسرے طریقوں پر اسکا لحاظ رکھتے ہو کہ اسکے ساتھ غیر متوقع مہربانی سے پیش آؤ۔
- (۲) کیا تم اس بات کا خیال رکھتے ہو کہ دوسروں کے سامنے نکتہ چینی نہ کرو

(۳) کیا تم علاوہ خانگی اخراجات کے اُس کو کچھ روپیہ دیتے ہو کہ وہ اپنی مرضی کے مطابق خرچ کرے۔

(۴) کیا تم اس بات کی کوشش کرتے ہو کہ اُسکے ہر لمحہ بدلنے والے نسوانی مزاج کو سمجھو یا ان اوقات میں جبکہ وہ تھکی ہوئی خستہ ہو یا غصہ میں ہو اُس کی مدد کرتے ہو۔

(۵) کیا تم اپنے تفریح کے اوقات کا نصف حصہ بھی اپنی بیوی کے ساتھ گزارتے ہو۔

(۶) کیا تم اس بات سے پرہیز کرتے ہو کہ بلا ضرورت اپنی بیوی کے پخت و پز امور خانہ داری کا تقابل اپنی ماں یا پڑوسی کی بیوی سے کر دو۔

(۷) کیا تم واقعی اس کی مادی زندگی اور معاشرتی جماعتی اور اس کے کلب کی زندگی یا ان کتابوں میں جو وہ پڑھتی ہے اور شہری معاملات کے متعلق جو وہ دے رکھتی ہے ان سب میں دلچسپی لیتے ہو۔

(۸) کیا تم اس کو اجازت دیتے ہو کہ وہ دوسروں کے یہاں بلا روک ٹوک ملاقات کے لئے جاسکے بغیر اس کے کہ تم بدظن ہو۔

(۹) کیا تم ان مواقع کی تلاش میں رہتے ہو، جب تم انکی تعریف اور تحسین کر سکو (۱۰) کیا تم اس کی ذرا ذرا سی خدمات پر شکریہ ادا کرتے ہو مثلاً یہ کہ ایک بیٹن کے

انگٹے جراب میں تاگا بھر دینے یا تھامے کپڑے دھو بی کے یہاں بھیج دینے پر۔

میویوں کی سیلے

(۱) کیا تم اپنے شوہر کو اس کے کاروباری معاملات میں مکمل آزادی دیتی ہو۔

142

17. 1. 1.

١٤٦،

DUE DATE

[illegible]

127
 (ع ب)
 12250
 1221.1

Date	No.	Date	No.